



GROUPE JÉNOME  
À VOTRE IMAGE

## RESPONSABLE DE CLIENTELE

### Présentation de l'entreprise

Le groupe JENOME est un Groupe de communication à 360 °. Il s'impose aujourd'hui comme un acteur disposant d'un large éventail de savoir-faire : conseil en communication, direction artistique et graphisme, impression (4 sites de production), solutions informatiques, e-commerce et la capacité à proposer des solutions de communication globales personnalisées.

IMM (Groupe Jenome), basée à Vaux le Pénil (77) recherche son Responsable de Clientèle.

### Mission

Ambassadeur de notre segment Réseaux et Franchises auprès des clients, vous êtes responsable du développement et de la fidélisation du portefeuille client.

### Descriptif du poste

#### Commercial

- Développer activement un portefeuille et des comptes clients existants par vos talents de négociateur (B to B)
- Anticiper, analyser les besoins de vos clients et être force de proposition.
- Participer aux appels d'offres et prendre en charge certains d'entre eux.
- Mettre en place des actions commerciales directes en push (prospection et/ou développement de clients) ou indirectes (participation aux salons, Conventions, Colloques...).
- Avec l'aide du marketing, mettre en place des évènements réseaux
- Proposer des solutions adaptées afin d'apporter de la valeur et une totale satisfaction aux clients.
- Rédiger tout ou partie de la proposition ou cahier des charges.
- Vous êtes à l'aise dans la réalisation du reporting commercial

#### Management

- Sous la direction du Directeur de Clientèle, vous animez votre segment et vous supervisez 2 assistantes commerciales (administration des ventes en charge de l'animation de nos boutiques e-commerce)

#### Conseil

- Participer ou prendre en charge des prestations de conseil et de cadrage des besoins.

- Faire une proposition détaillée au client avec des exemples de solutions personnalisées.
- Proposer aux clients et prospects l'offre Global du Groupe (Print & Digital)
- Accompagner le client dans sa réflexion globale de communication

### **Animation de projets**

- Superviser la réalisation des projets
- Évaluer les actions menées.

### **Profil**

De formation supérieure commerciale Bac+3 à Bac+5, vous justifiez d'expériences significatives en tant que commercial dans la vente en B to B.

Vous disposez d'un très bon sens de l'écoute et d'une réelle capacité à convaincre.

Vous êtes ambitieux(euse) et audacieux(euse), tenace dans la relation commerciale et la compétition vous stimule.

Vous êtes motivé(e) par l'atteinte d'objectifs et la négociation est un de vos talents.

Une première expérience dans un poste similaire fera la différence.

### Compétences requises :

- Aptitudes commerciales
- Aptitude à manier les chiffres (ROI et rentabilité)
- Qualités analytiques pour cerner et restituer les problématiques client
- Aisance rédactionnelle
- Capacité à porter un projet jusqu'à son terme
- Aptitude à s'approprier rapidement les codes et valeurs d'une marque

### Traits de personnalité :

- Parfaite aisance relationnelle, pour tisser un réseau commercial et travailler en équipe.
- Aptitudes entrepreneuriales, pour développer le chiffre d'affaires d'un compte ou pour conquérir de nouveaux clients.
- Disponibilité, patience et capacité d'écoute, pour recueillir toutes les attentes clients.
- Leadership, charisme et assurance, pour convaincre, faire passer des idées et mobiliser les équipes autour d'un projet.
- Goût pour le travail collaboratif : énergie, pédagogie et compréhension pour coordonner des projets avec des équipes pluridisciplinaires.

### **Avantages du poste :**

Contrat CDI

Statut AM/Cadre suivant expérience

Rémunération fixe + prime

Téléphone portable / ordinateur portable

Remboursement des frais professionnels

Mutuelle entreprise

Tickets restaurant