



Junior Key Account Manager (f/m/x)

Pour notre société à Paris / France

Tâches et responsabilités

- Développement et suivi d'un portefeuille clients B2B basés sur le territoire français
- Promotion de l'offre de produits CHERRY
- Animation et formation des forces de vente des clients
- Acquisition de nouveaux projets avec des clients finaux B2B
- Mise en œuvre et exécution du concept de vente et de la politique commerciale CHERRY
- Mise en place et gestion du programme de partenariat CHERRY
- Gestion des budgets marketing et des ROI
- Responsabilité des objectifs de vente et de profits

Compétences et expériences

- Bac +2/+3 en Commerce ou Actions Commerciales
- Min. 2 ans d'expérience professionnelle dans la gestion des comptes clés
- Connaissance du marché informatique souhaitée
- Excellentes compétences en négociation, communication et présentation
- Motivé, motivant, ambitieux, proactif, respectueux, ouvert d'esprit, convivial
- Volonté de voyager fréquemment en France
- Compétences approfondies des outils informatiques
- Anglais courant

Paris, Sep 3 2019

Contact :
Philippe Batista
Tel.: +33 (0)1 40 09 55 15
karriere@cherry.de

Cherry SARL
52 Boulevard de Sébastopol
75003 Paris
www.cherry.fr

CE POSTE EST FAIT POUR VOUS ?

Si oui, merci de nous envoyer un CV et une lettre de candidature par email à karriere@cherry.de

La société Cherry GmbH, dont le siège est situé à Auerbach / Opf., en Allemagne, est l'un des leaders mondiaux dans la fabrication de périphériques d'entrée informatiques se concentrant sur les marchés Bureautique, Industrie, Sécurité, ainsi que des commutateurs pour les claviers mécaniques pour PC Gaming.