



# SENIOR KEY ACCOUNT MANAGER

LIEU DE TRAVAIL : PARIS, FRANCE (MODÈLE DE TRAVAIL HYBRIDE)

Vous êtes à la recherche d'un challenge passionnant et souhaitez jouer un rôle clé dans l'expansion de notre activité et le développement de nos structures de vente en France? Notre équipe commerciale à hâte de vous rencontrer! **#keyaccountmanagement #salesmanagement #salesstrategy #businessdevelopment #sportoptics #outdoor #birding #hunting #sportshooting**

## À PROPOS DES MISSIONS

Vos missions seront les suivantes :

- Gérer des comptes clés stratégiques à l'échelle nationale avec l'équipe commerciale en France et établir des relations durables avec les clients dans les domaines de l'outdoor, de l'ornithologie, de la chasse et du tir sportif.
- Assumer la responsabilité des ventes pour une région spécifique et réaliser vos propres activités de vente.
- Supporter notre équipe vente dans le développement de nos activités en France et développer des programmes de vente complets.
- Apporter un soutien marketing en vous concentrant sur de nouveaux groupes cibles/opportunités.
- Organiser des réunions de vente régulières et encadrer l'équipe de vente avec des rapports de planification et de visite (dans Salesforce).
- Soutenir notre Country Manager avec les rapports de marché, les budgets de vente et la gestion des coûts.
- Collecter des informations sur le marché et les concurrents en coopération avec l'équipe de vente pour l'évaluation et la planification de la stratégie.

## À PROPOS DE VOUS

Nous sommes à la recherche d'une personne motivée, qui présente les caractéristiques suivantes :

- Diplôme d'études universitaire (Bachelor ou comparable) avec minimum 3-5 ans d'expérience dans un rôle comparable (gestion des comptes clés, stratégie de vente, vente multicanal, etc.)
- Une passion pour la nature et les activités de plein air ainsi qu'un plaisir à travailler avec nos groupes cibles (plein air, ornithologie, chasse et tir sportif) et nos produits optiques longue portée haut de gamme.
- Une combinaison de force pratique et opérationnelle et une compétence distincte en matière de réflexion stratégique.
- Capacité à encadrer notre équipe de vente de manière professionnelle et à servir de modèle.
- Un esprit d'équipe avec de fortes compétences en communication, un haut degré de flexibilité pour s'adapter aux situations changeantes et la volonté d'apprendre et de se développer en permanence.
- Désireux d'utiliser des outils informatiques modernes (Salesforce, MS Office, etc.) et maîtrisant parfaitement le français et l'anglais.

## CE QUE NOUS OFFRONS

- Une coopération dans une équipe motivée avec d'excellents collègues.
- Un emploi passionnant avec des perspectives à long terme au sein d'une entreprise internationale prospère.
- Un environnement de travail respectueux et axé sur les employés, caractérisé par des valeurs telles que la durabilité, la qualité et l'innovation.

SWAROVSKI OPTIK permet aux gens de se rapprocher du caractère précieux de l'instant, et, partage avec eux la joie de l'observation et la fascination de la beauté et des éléments cachés. Le monde appartient à ceux qui en perçoivent la beauté. Vivez l'instant! SEE THE UNSEEN.

## VOTRE CANDIDATURE

Nous sommes impatients de recevoir votre candidature par e-mail à [recruiting.france@swarovski.com](mailto:recruiting.france@swarovski.com)

En savoir plus sur [SWAROVSKIOPTIK.COM](http://SWAROVSKIOPTIK.COM)

SEE THE UNSEEN



SWAROVSKI  
OPTIK