

### L'innovation dans la sécurité, notre ADN depuis 200 ans !

La sécurité est l'affaire de tous, y prendre part est un métier qui fait sens.

Notre ambition est de proposer des solutions dédiées à la protection des entreprises, services publics, commerces pour faire face aux risques des plus courants jusqu'aux plus extrêmes. Fichet Group mobilise sa créativité et son expertise pour que ses clients puissent vivre en toute sécurité dans un monde où les risques d'attaques sont en permanente évolution.

Dans le cadre de notre développement, **Fichet Security Solutions France**, filiale de Fichet Group, recherche un :

## Key Account Manager Armée (H/F)

CDI | Vélizy (78) – Région IDF

En tant que Key Account Manager, vous animerez l'activité commerciale nationale pour l'armée sur un portefeuille de produits techniques dans le domaine de la sécurité (portes, fenêtres sécurisées, contrôles d'accès, SAS de sécurité, coffres-forts, etc.). Vos missions principales seront les suivantes :

#### ► Développement de l'activité commerciale :

- ✓ Analyser le marché de la sécurité militaire, identifier les tendances et les opportunités, et formuler des stratégies (plan de compte) pour garantir une croissance à long terme.
- ✓ Développer et entretenir des relations solides avec nos clients militaires existants tout en élargissant notre portefeuille.
- ✓ Travailler en étroite collaboration avec nos ingénieurs commerciaux en région pour fournir des solutions sur mesure aux besoins de nos clients.
- ✓ Mettre en place un plan de développement commercial en fonction des besoins des clients et des objectifs commerciaux à atteindre.
- ✓ Déployer le plan de compte armées et collaborer avec nos équipes techniques pour adapter nos produits de sécurité aux exigences spécifiques des clients militaires.
- ✓ Fournir un support technique en travaillant avec le département prescription et donner les informations clés aux clients pour les aider à prendre des décisions éclairées.
- ✓ Promouvoir les produits de l'offre globale Fichet auprès des clients en organisant des démonstrations (show-room), des visites d'usine et des événements spécifiques marché
- ✓ Développer partager votre connaissance de l'environnement client et décideurs

#### ► Reporting d'activité :

- ✓ Réaliser et suivre le reporting des commandes de votre portefeuille client (réalisé et prévisionnel).
- ✓ Piloter la satisfaction clients
- ✓ Enregistrer votre activité commerciale et gérer votre portefeuille clients, y compris les comptes-rendus de visite et les devis sur le CRM.
- ✓ Contribuer à la construction budgétaire de votre portefeuille et à ses mises à jour trimestrielles.

### Profil

- ✓ Formation Bac+5
- ✓ Minimum de 5 ans d'expérience significative dans le secteur militaire, idéalement avec un réseau établi au sein de l'armée
- ✓ Des compétences avérées en développement commercial et gestion de comptes clés.
- ✓ La capacité à élaborer et mettre en œuvre une stratégie commerciale à long terme.
- ✓ Une compréhension approfondie des besoins de sécurité militaire et des produits associés.
- ✓ Une excellente communication, tant à l'écrit qu'à l'oral.

Si vous êtes intéressé(e), n'hésitez pas à postuler [ici !](#)

# FICHET SECURITY SOLUTIONS

NOUS  
RECRUTONS

*Afin de se conformer aux nouvelles exigences du Règlement Général sur la Protection des Données, en vigueur depuis le 25 mai 2018, Fichet Group a mis à jour sa politique de confidentialité à l'égard des données à caractère personnel des candidats.*