

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 Banques (H/F)

CDI | Vélizy (78) – Région IDF

En tant que Key Account Manager, vous serez responsable de l'animation de l'activité commerciale nationale pour les banques en France, en gérant un portefeuille de produits de sécurité. Vos principales missions seront les suivantes :

► Développement de l'activité commerciale :

- ✓ Analyser le marché bancaire, identifier les tendances et opportunités, et élaborer des stratégies (plan de compte) pour assurer une croissance à long terme.
- ✓ Développer et entretenir des relations solides avec nos clients bancaires existants tout en élargissant notre portefeuille.
- ✓ Déployer la stratégie grand compte Banques et collaborer étroitement avec nos ingénieurs commerciaux ventes neuves et services en région pour fournir des solutions personnalisées aux besoins de nos clients.
- ✓ Élaborer un plan de développement commercial en fonction des besoins des clients et des objectifs commerciaux à atteindre.
- ✓ Collaborer avec nos équipes techniques pour adapter nos produits de sécurité aux besoins spécifiques de nos clients bancaires.
- ✓ Fournir un support technique en travaillant avec le département de la prescription et en fournissant des informations clés aux clients pour les aider à prendre des décisions éclairées.
- ✓ Promouvoir les produits de l'offre globale de Fichet auprès des clients en organisant des présentations, des visites de nos installations, et des événements spécifiques au secteur bancaire.
- ✓ Développer et partager votre connaissance de l'environnement bancaire et de ses décideurs.

► Reporting d'activité :

- ✓ Réaliser et suivre le reporting des commandes de votre portefeuille client (réalisé et prévisionnel).
- ✓ Mesurer la satisfaction des 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 Ingénieur ou école de commerce.
- ✓ Minimum de 5 ans d'expérience significative dans le secteur bancaire, idéalement avec un réseau établi dans la sureté/sécurité dans les banques de réseaux.
- ✓ Compétences avérées en développement commercial et gestion de comptes clés.
- ✓ Capacité à élaborer et mettre en œuvre une stratégie commerciale à long terme.
- ✓ Compréhension approfondie des besoins de sécurité bancaires et des produits associés.
- ✓ Excellentes compétences en 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.