

## *Job Description*

Key Account Manager (H/F)

Merrell ↓

---

 Annecy

Riche de son expertise terrain et de son savoir-faire technique depuis 30 ans, Merrell place l'innovation au cœur de ses préoccupations et cherche à inspirer l'athlète qui réside en chacun d'entre nous.

Marque du groupe Wolverine Worldwide Inc et 1er fabricant mondial de chaussures Outdoor, Merrell propose plus de 400 modèles disponibles et est présent au sein de 170 pays lui permettant ainsi de vendre 16 millions de paires de chaussures par an partout dans le monde.

Bloch consulting accompagne Merrell dans le recrutement de son futur Key Account Manager (H/F).

## MISSIONS

---

En étroite collaboration avec le Sales Manager, vous avez pour objectif de développer le chiffre d'affaires et la rentabilité des comptes dont vous aurez la responsabilité. Dans cette perspective, vos principales missions sont les suivantes :

- Élaborer et mettre en œuvre la stratégie commerciale la plus appropriée pour chacun des comptes grâce à vos analyses du marché et de la concurrence ;
- Définir les assortiments les plus pertinents, assurer la présentation des collections aux clients et optimiser la prise d'ordres ;
- Mettre en œuvre toute actions favorisant l'optimisation de la phase de « sell-out » (formation, opérations trade marketing, etc.) afin d'atteindre les objectifs de développement ;
- Délivrer un service premium à chaque compte grâce à une collaboration étroite avec les fonctions de support internes (i.e. service clients, marketing, planning, merchandising, etc.) ;
- Assurer un reporting régulier (performance des ventes par compte et par catégorie de produits) auprès du Sales Manager France et du groupe Wolverine (international) ;
- Animer et fédérer un réseau d'agents sur l'ensemble du territoire français.

## EXPERIENCE ET COMPETENCES

---

- Diplômé d'une formation supérieure (BAC +4/5) vous appuyez sur une expérience commerciale d'au moins 8 ans dans les secteurs sport/outdoor/lifestyle/grande consommation avec une expérience réussie de KAM ;
- Maîtrise des techniques de vente et de négociation ;
- Compétences analytiques et capacité à délivrer plusieurs projets tout en gardant une forte attention aux détails ;
- Capacité à évoluer dans un environnement international. Anglais courant.

## SOFTSKILLS

---

- Aisance relationnelle – capacité à créer le contact
- Capacité à influencer et convaincre
- Forte autonomie et proactivité
- Créativité et volonté de trouver de nouvelles solutions
- Capacité à générer de la croissance : esprit orienté objectifs et résultats
- Capacité à structurer votre activité : organisation et rigueur
- Esprit d'équipe et humilité
- Goût du challenge