

## **Key Account Manager (H/F)**

### **Programmes Sur-Mesure – EXECUTIVE EDUCATION**

#### **Missions**

Au sein de la Division Executive Education de ESCP Business School, rattaché(e) à la Directrice « Custom Solutions », vous êtes en charge de du développement de l'offre de formations sur-mesure sur le campus de Paris et menez les missions suivantes :

- Développer les Grands Comptes : négociations clés auprès de clients stratégiques et conquête sur de nouveaux clients à fort potentiel au niveau international,
- Développer un maillage relationnel client afin de diversifier les interlocuteurs, accéder aux influents, et fidéliser le client/compte.
- Réaliser les objectifs qualitatifs et quantitatifs en termes de satisfaction client, chiffre d'affaires et de marge
- Rédiger les propositions commerciales en liaison avec l'équipe pédagogique (faculté ESCP Business School, intervenants extérieurs), et si nécessaire en lien avec nos campus en Europe ou avec des partenaires académiques internationaux
- Coordonner vos actions avec l'équipe en charge de la mise en œuvre des programmes de formation vendus
- Assurer une veille sur les comptes-clés dont vous êtes responsable et sur les thématiques émergentes en management.

#### **Profil recherché**

De formation supérieure en management (bac+4/5), vous avez une expérience professionnelle de 8 ans minimum, dont une partie dans le conseil et la vente de prestations intellectuelles dans un contexte international.

Vous avez une bonne connaissance de l'univers du management et une expérience solide dans la gestion de projets de la relation clients Grands Comptes avec des interlocuteurs de haut niveau. Vous justifiez également d'une expérience significative dans la réponse aux appels d'offres et en ingénierie pédagogique.

#### **Compétences requises :**

- Forte appétence pour le développement commercial et la négociation dans un environnement international exigeant, culture du résultat
- Ecoute et ténacité
- Qualités relationnelles et sens du service client avérés
- Expertise en ingénierie pédagogique confirmée
- Capacité à innover
- Goût pour le travail d'équipe
- Bon niveau d'anglais tant à l'écrit qu'à l'oral.

**Nature du contrat :** CDD 1 an

**Date de début du contrat :** octobre 2020

#### **Localisation**

ESCP Business School Campus Paris / Montparnasse  
3 rue Armand Moisant 75015 PARIS

**Contact :** [recrutement@escp.eu](mailto:recrutement@escp.eu)



**A propos de ESCP Business School :**

Fondée en 1819, ESCP Business School a fait le choix d'enseigner un leadership responsable, ouvert sur le monde et basé sur le multiculturalisme européen. Nos campus de Berlin, Londres, Madrid, Paris, Turin et Varsovie sont des tremplins qui permettent aux étudiants d'appréhender cette approche européenne du management.

Plusieurs générations d'entrepreneurs et de dirigeants ont ainsi été formées selon la conviction que le monde des affaires peut nourrir la société de manière positive.

Cette conviction et nos valeurs : excellence, singularité, créativité et pluralité, guident au quotidien notre mission et s'expriment au travers d'une vision pédagogique qui les rassemble.

ESCP accueille chaque année 6000 étudiants et 5000 cadres-dirigeants de 120 nationalités différentes. Sa force réside dans ses nombreux programmes de formations en management général et spécialisé : Bachelor, Master, MBA, Executive MBA, Doctorat-PhD et formation continue qui tous intègrent une expérience multi-campus.

*It all starts here*

Site Internet : [www.escp.eu](http://www.escp.eu)

Suivez-nous sur Twitter : @ESCP\_BS