



## Responsable Grands Comptes - H/F

Réf : DRH/L/20181008

Type de contrat : CDI

Expérience : 5 ans

Lieu de travail : Boulogne-Billancourt

Salaire : selon expérience

Dans le cadre de l'accroissement de notre activité, nous recherchons un **Responsable grands comptes**. Sous la responsabilité du Directeur Commercial, vous aurez pour mission de développer l'activité commerciale.

### Les missions qui vous seront confiées

Au sein de notre société de taille humaine et adossée à un géant industriel, spécialisée dans le domaine de la simulation, de la validation du véhicule autonome et de l'intelligence artificielle, vous assurez le suivi des comptes stratégiques de la société et êtes le garant de la relation long terme à haut niveau.

- Vous assurez le développement commercial et le foisonnement, le suivi du récurrent, l'accroissement du chiffre d'affaires, la vente de logiciel et de services à valeurs ajoutées (mise en place de stratégies de simulation, développement de contenu, formation, solutions complète de simulation).
- Vous participer aux comités de pilotage organisés pour les alignements stratégiques entre les grands comptes (Valeo, PSA, Renault par exemple) et AV Simulation.
- Vous assurez le suivi contractuel des clients et prospects stratégiques.
- Vous négociez et concrétisez les affaires initiées.
- Vous vous assurez de la satisfaction client tout au long du projet.
- Vous assurez le reporting de l'activité commerciale.

A ce titre, vous pilotez l'ensemble du processus de vente :

- De la proposition commerciale à la signature du contrat, en passant par la négociation commerciale.
- Vous travaillez en étroite collaboration avec les équipes d'avant-vente et techniques afin d'enrichir vos propositions commerciales de toute leur expertise.

### Profil recherché

Vous êtes diplômé(e) d'un Bac +5 (université ou école de commerces), et vous justifiez d'une expérience significative de 5 ans minimum sur un poste similaire et vous avez une connaissance approfondie du secteur de l'automobile et de l'innovation.

Vous avez une très bonne maîtrise de l'anglais et un goût pour l'international

Vous savez comprendre et analyser les enjeux ainsi que les besoins de vos clients, et tisser des relations de confiance sur le long terme.

Ambitieux et audacieux, vous développez le CA aussi vite que la société.

Vous êtes autonome et organisé, mais également un bon communicant et appréciez le travail en équipe.

### Nous connaître

**A.V. SIMULATION** est une coentreprise créée en 2017, détenue par OKTAL (division Simulation du Groupe SOGECLAIR - 1400 personnes, NYSE Euronext Paris) à hauteur de 65% du capital et par Renault à hauteur de 35%. Nos clients sont les constructeurs, équipementiers et université de recherche automobile, pour lesquels nous fournissons des simulateurs de conduite haute performance clés en mains.

Nos activités sont doubles :

La conception et la réalisation de simulateurs de haute performance clefs en main d'une part, le développement et commercialisation de la plateforme de simulation SCANeR™ Studio d'autre part.

Grâce à sa capacité d'associer plus de 20 ans de connaissance du métier automobile, de la simulation et une solution logicielle complète et reconnue, AV Simulation est un acteur unique du marché !

Transmettez-nous votre CV à l'adresse [contact.hr@avsimulation.fr](mailto:contact.hr@avsimulation.fr) sans oublier de mentionner la référence de l'offre.

**Alors postulez dès maintenant pour rejoindre l'aventure AV SIMULATION !**

Venez découvrir l'entreprise via notre site [www.avsimulation.fr](http://www.avsimulation.fr)  
Retrouvez-nous sur notre page LinkedIn et suivez les nouvelles de nos talents !