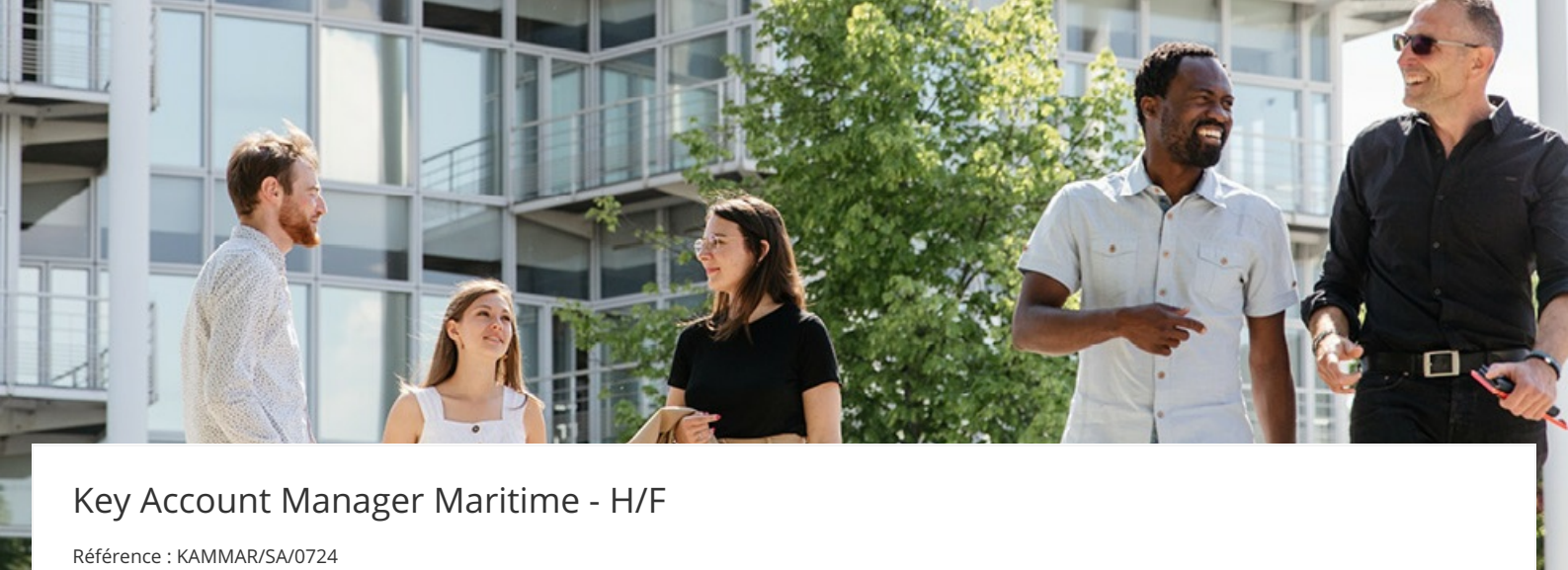




Key Account Manager Maritime - H/F

Référence : KAMMAR/SA/0724

CDI

FRANCE

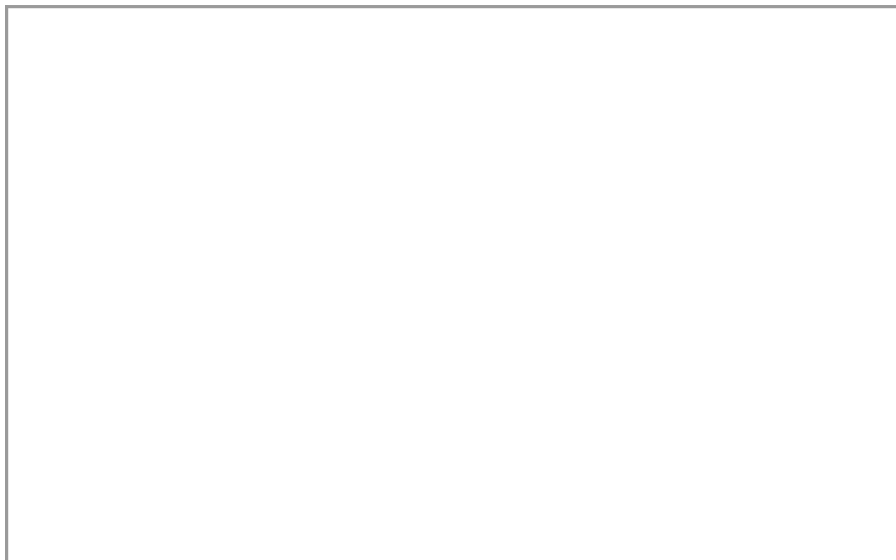
- ✓ Domaine professionnel : Commercial
- ✓ Localisation : FRANCE
- ✓ Profil recherché : Key Account Manager
- ✓ Type de contrat : CDI

Würth France, une aventure humaine

Groupe familial de dimension mondiale, Würth est présent dans plus de 80 pays avec plus de 400 sociétés.

Il emploie plus de 88 000 collaborateurs, dont plus de 44 000 en relation directe avec nos clients via nos différents canaux de vente.

Multi-spécialiste de services et de produits de fixation, outillage et consommables d'atelier destinés aux professionnels, avec plus de 4 150 collaborateurs dont 3 100 collaborateurs dédiés à la vente, Würth France consolide sa présence terrain avec plus de 240 points de vente en France et une offre e-commerce complète.



Pour la septième année consécutive, Würth France a obtenu en 2025

le Label Capital de Meilleur Employeur.



Ce que nous attendons de vous

Notre plus belle entreprise, c'est d'accompagner la vôtre.

A quel niveau d'expérience pouvons-nous parler d'expertise ? Certainement quand en plus de votre métier, vous maîtrisez parfaitement votre marché. Vous vous reconnaissez dans cette maturité professionnelle ? Vous allez alors très vite vous projeter dans le poste de Key Account Manager National Maritime.

Responsable de clientèle Grands comptes National sur le marché Maritime, vous pérennisez un portefeuille existant et prospectez de nouveaux clients. Vos contacts sont les grands acteurs internationaux, nationaux et régionaux exerçant une activité dans le domaine Maritime. Vous étudiez et analysez la stratégie de vos clients et de votre marché, afin de comprendre leurs besoins. Vous identifiez les cibles, les prescripteurs et décideurs afin de proposer et mettre en place des solutions spécifiques et innovantes pour vos clients. Vous créez des concepts personnalisés, des projets et des business plans et analysez les process d'achats et livraisons de nos clients.

Vous représentez les intérêts et l'image de l'entreprise dans la signature de nouveaux contrats tout en assurant le déploiement commercial en étant garant des objectifs liés à la marge et au chiffre d'affaires. Vous travaillez en étroite collaboration avec votre Responsable ainsi qu'avec la cellule grands comptes internationale du Groupe Würth.

Votre profil

Diplômé d'une école de commerce ou équivalent (niveau bac + 3/5), vous maîtrisez la vente en circuit long et les Environnements grands comptes. Pour ce poste, une connaissance de votre marché et une expérience au sein d'un réseau sont de réels atouts, tout comme votre capacité d'analyse, votre force de proposition ainsi que vos aptitudes à la négociation.

« Découvrez les avantages Würth France »

- Rémunération motivante (fixe + variable)
- Mutuelle gratuite pour les salariés
- Restaurant d'entreprise
- Gratification de fin d'année
- Participation aux bénéfices
- Avantages CSE
- Plan d'intégration, de formation et d'évolution
- Politique en faveur de la mobilité interne
- Plan Epargne Retraite Obligatoire
- Qualité de vie au travail et RSE
- Programme de développement des collaborateurs (Würth France Académie-Würth France Formation)
- Stabilité financière du groupe

Vous souhaitez mettre à profit votre goût du challenge ? Devenez Key Account Manager National Maritime. Ce poste, en CDI, est à pourvoir immédiatement.

Des déplacements sont à prévoir sur l'ensemble du périmètre national.

Engagée dans politique Diversité depuis plusieurs années, Würth France ouvre ses postes à tous les talents et vient d'obtenir le Label GEEIS Diversité qui valorise les entreprises ayant une démarche volontariste d'oeuvrer contre toutes formes de discrimination.



Retrouvez les actualités et opportunités Würth France sur nos espaces carrières.



**NOTRE PLUS BELLE
ENTREPRISE, C'EST
D'ACCOMPAGNER
LA VÔTRE !**