

Key Account Manager (KAM) – DACH & Benelux (H/F)

Infos sur l'emploi

- Lieu de travail : Vevey
- Date de publication : 19 mai 2025
- Taux d'activité : 100%
- Type de contrat : CDI
- Référence : KAM_DACH_Benelux_0525

À propos d'Alpicapture

Alpicapture SA propose des solutions de digitalisation immersive dédiées à plusieurs secteurs (immobilier, hôtellerie, industrie, etc.). Basée en Suisse, la société allie innovation technologique et qualité « *Swiss made* » en s'appuyant sur un réseau en expansion de partenaires et clients en Europe.

Votre mission

En tant que **Key Account Manager (KAM)** pour les régions **DACH & Benelux**, vous serez responsable de développer et gérer un portefeuille de clients stratégiques dans ces marchés cibles. Vous serez l'ambassadeur(trice) de la marque, garantissant un accompagnement sur mesure, la fidélisation client, ainsi que l'identification d'opportunités de croissance.

Vos responsabilités

- Développement des comptes clés
 - Gérer, développer et fidéliser un portefeuille de clients grands comptes (hôtellerie, industrie, immobilier...).
 - Identifier les décideurs clés, comprendre leurs enjeux et construire une relation de confiance sur le long terme.
 - Réaliser des plans de compte et piloter les cycles de vente de bout en bout.
- Croissance du chiffre d'affaires
 - Identifier les leviers *d'upselling* et de *cross-selling*.
 - Négocier des offres commerciales à forte valeur ajoutée en collaboration avec les équipes techniques.
 - Expansion de la zone DACH & Benelux
- Participer à la définition de la stratégie commerciale locale.
 - Assurer une veille concurrentielle et une analyse de marché pour adapter les approches régionales.
 - Coordination et collaboration interne
 - Travailler en synergie avec les équipes marketing, opérationnelles et de production pour assurer une exécution fluide.
 - Contribuer à la création de supports de vente et participer à des événements professionnels dans la région.
- Reporting
 - Suivre les KPIs commerciaux, préparer les prévisions et les rapports pour la direction.

Profil recherché

- Expérience significative (3–5 ans min.) en gestion de comptes clés B2B, idéalement dans le secteur de la tech, du digital ou de l'industrie.
- Aisance relationnelle, sens de la négociation et orientation client sont essentiels pour construire des relations durables avec des interlocuteurs de haut niveau.
- Maîtrise **obligatoire** du français, de l'allemand (niveau natif ou équivalent) et de l'anglais (niveau avancé). Vous serez amené-e à interagir quotidiennement dans ces trois langues.
- Autonomie, rigueur, esprit d'initiative et goût du terrain, notamment dans des contextes multiculturels et internationaux.
- Bonne connaissance des environnements économiques et des cultures d'affaires en zone DACH et Benelux.

Ce que nous offrons

- Un poste à responsabilité dans une entreprise innovante et en pleine croissance.
- Produits technologiques immersifs à fort potentiel et forte différenciation.
- Cadre de travail hybride et flexible.
- Rémunération attractive : fixe + primes selon la performance.
- Opportunités de carrière et d'évolution vers un rôle senior ou de management commercial.

Candidature

Envoyez votre dossier (CV - Diplômes - Certificats de travail) à : hr@alpicapture.com