

Responsable Grands comptes - segment hôtellerie

Chez e-Totem, vous faites du "service premium" une réalité...borne après borne, hôtel après hôtel

Un client arrive en électrique devant un hôtel : il veut que la recharge soit simple, fiable, et à la hauteur de l'expérience. Vous êtes la personne qui transforme cette attente en stratégie d'offre, en contrat cadre, puis en déploiement multisites performant. Et quand une chaîne dit "on y va sur tout le réseau", vous savez exactement quoi faire.

Votre mission (la vraie)

En tant que Responsable Grands Comptes, vous êtes responsable du développement, de la structuration et de la performance commerciale d'un segment défini de l'offre produits & services — ici, l'hôtellerie. Vous définissez et déployez la stratégie commerciale et d'offre sur votre périmètre, et vous la portez directement auprès des directions nationales & régionales des grands comptes.

Votre enjeu : faire grandir durablement le chiffre d'affaires, sécuriser des contrats solides, et piloter la performance des projets/contrats sur les axes qualité – coûts – délais.

Votre terrain de jeu au quotidien

1) Construire la stratégie "hôtellerie"

- Décliner la stratégie commerciale sur le segment hôtellerie
- Comprendre les enjeux (expérience client, exploitation, multi-sites, standardisation) et faire évoluer l'offre en cohérence avec le marché
- Structurer des offres complexes : produits, services, déploiements multisites

2) Gagner (et faire durer) les grands comptes

- Créer des relations commerciales durables avec les décideurs (sièges, achats, technique, immobilier/énergie)
- Négocier des contrats cadres et accords nationaux, en lien avec les équipes internes
- Développer les opportunités de croissance au sein des groupes clients (divisions, filiales, régions)

3) Tenir la promesse : performance des projets & contrats

- Suivre la performance des projets/contrats de ton périmètre : qualité, coûts, délais
- Anticiper les risques (contractuels, opérationnels, financiers) et proposer des plans d'action
- Veiller à la satisfaction client et à la rentabilité globale

4) Être le/la référent-e segment pour le réseau... et l'export

- Support fonctionnel aux équipes régionales pour déployer les contrats grands comptes sur ton segment
- Coordination des actions commerciales nationales & régionales sur ton segment
- Accompagnement des projets à l'export, avec les équipes concernées

5) Piloter, mesurer, optimiser

- Analyser les indicateurs de performance commerciale & contractuelle
- Reporting régulier auprès de la Direction commerciale
- Proposer des actions correctives / optimisations

Ce qui rend le poste (vraiment) stimulant

Vous engagez la performance commerciale et opérationnelle de votre segment : vous êtes garant-e de la cohérence de la stratégie d'offre, de l'atteinte des objectifs CA/rentabilité, de la qualité de la relation client, et du respect des engagements contractuels (qualité, coûts, délais).

Et vous disposez d'une large autonomie dans la conduite des négociations et la structuration des solutions, avec validation sur les engagements structurants.

Qualité / sécurité / environnement : le réflexe terrain

Vous appliquez et faites appliquer les règles QHSE, et vous respectez les dispositions réglementaires (code de la route, gestion des déchets, sobriété énergétique).

Le profil qu'on cherche

- Expérience confirmée en gestion de grands comptes, contrats cadres et projets complexes
- Maîtrise de la négociation complexe et du pilotage de contrats nationaux
- Capacité d'analyse stratégique, coordination transverse, pilotage de performance
- Leadership fonctionnel, aisance relationnelle, sens du compromis, posture de représentation
- Sensibilité à des environnements techniques produits/services (IRVE appréciée)
- Anglais ainsi qu'une autre langue étrangère

Besoin d'arguments supplémentaires ?

- Rémunération comprise entre 55K€ et 65K€ brut annuel (incluant une prime de fin d'année calculée sur la base d'un mois de salaire)
- Un variable intéressant
- Véhicule de fonction
- Téléphone et ordinateur de fonction

Alors n'attendez plus et Envoyez votre CV + 8 lignes sur :

1. un contrat cadre que vous avez négocié (enjeux, interlocuteurs, leviers, résultat),
2. un exemple où vous avez piloté la performance (qualité/coûts/délais) sur un déploiement multisite.