

ACCOUNT DIRECTOR

DESCRIPTION

L'**Account Director** est en charge de la direction commerciale et parfois opérationnelle d'un ou plusieurs clients. Il veille à développer et pérenniser la relation client en garantissant un haut niveau de satisfaction vis-à-vis des produits ou services vendus.

Son expertise des solutions digitales et la connaissance des problématiques de ses clients (tendances du secteur, parcours consommateur, challenges, organisation, ...) lui permettent de les conseiller sur la stratégie à adopter et d'identifier de nouvelles opportunités de collaboration.

Selon son niveau de séniorité, l'Account Director peut parfois avoir un rôle d'ambassadeur, souvent sectoriel, pour évangéliser l'utilisation des solutions de son entreprise sur le marché.

Certaines entreprises distinguent le rôle d'Account Director (en charge de clients existants) de celui de Directeur du Développement (en charge de l'acquisition de nouveaux clients).

MISSIONS

- Être le point de contact principal de ses clients et construire une relation de confiance avec ses interlocuteurs
- Développer une connaissance approfondie des problématiques clients / sectorielles
- Être l'ambassadeur des solutions de son entreprise et identifier de nouvelles opportunités de collaboration avec les clients
- Formuler des réponses aux briefs, recommandations stratégiques/tactiques
- Définir un plan d'actions opérationnel
- Atteindre un objectif commercial et anticiper le revenu réalisé

FORMATION

Formation : souvent diplôme Bac +5 (Master, Ecole de commerce, CELSA, Science Po)

Provenance : Account Manager, Social Manager, Conseil Communication / Marketing

TESTIMONIAUX

12 ans d'expérience / 4 ans / 2 ans / société américaine

- **Valeur ajoutée de la fonction** "dans un monde qui évolue de plus en plus vite mon rôle est avant tout d'être un bon pédagogue et de pousser la solution qui correspond aux besoins clients "

- **Une journée type** "Un RV client ; un travail de reporting pour donner de la lisibilité et de la compréhension aux performances d'une campagne ; un call avec un AD d'un autre pays pour obtenir un business case utile à mon client , une formation sur un nouveau service de mon entreprise , never stop.."

- **Votre job idéal dans 1 an** "un poste similaire dans un autre pays ou tout simplement dans une entreprise de taille plus petite pour qu'il y ait moins de process "!

COMPÉTENCES

- Capacité d'écoute et curiosité
- Autonomie et esprit d'initiative
- Aptitudes relationnelles et commerciales
- Qualité, maîtrise et autorité dans la relation client
- Sens de l'organisation
- Capacité d'analyse et aptitudes à formuler des recommandations actionnables
- Qualité de présentation et capacité à convaincre
- Sens de la collaboration, capacité à gérer des projets faisant intervenir plusieurs interlocuteurs
- Capacité à manager

DÉBOUCHÉS

Possibilité d'évoluer vers des fonctions marketing ou digitales chez l'annonceur (Digital Manager, Social Media Manager...), en régie publicitaire (Sales Manager), ou en agence de (Directeur de BU, Directeur Associé, Partner, Senior Manager, selon les tailles d'agence).