L'ingénieur commercial grands comptes prospecte, suit et développe une clientèle générant ou pouvant générer un chiffre d'affaires important et stratégique pour l'entreprise.

**Les activités principales**

**Définition des cibles commerciales**

* Définir, en lien avec la direction commerciale, les secteurs d'activités et/ou les types d'entreprises visées par le développement commercial.
* Centraliser l'ensemble des informations sur le marché et les entreprises à prospecter.
* Définir les moyens à mettre en oeuvre pour rendre l'approche commerciale efficace : prospection téléphonique, envoi de documentations commerciales, mise en place d'un réseau de prescripteurs...

**Activité de prospection commerciale**

* Identifier les interlocuteurs pertinents au sein des entreprises ciblées.
* Mettre en oeuvre la prospection commerciale et suivre les prospects contactés.
* Répondre aux appels d'offres émis par les prospects.
* Présenter et adapter l'offre commerciale aux besoins exprimés par les comptes prospectés.

**Négociation commerciale**

* Négocier avec les clients pour déterminer l'offre la mieux adaptée pour les deux parties.
* Closer : signer et faire signer les contrats de vente.

**Suivi et développement des comptes existants**

* Fidéliser et fertiliser les comptes existants en développant le chiffre d'affaires généré par chaque client.
* Identifier de nouveaux interlocuteurs chez les clients afin de déployer l'offre commerciale.
* Assurer un suivi régulier des besoins exprimés par les clients.
* Répondre à toute demande commerciale ou technique concernant l'offre de l'entreprise.

**Contrôle du respect des éléments contractuels**

* Contrôler le service après-vente.
* Évaluer et chercher à renforcer la satisfaction du client.
* Gérer ou coordonner la partie administrative (facturation, relance...).

**Les activités éventuelles**

L'ingénieur commercial grands comptes peut avoir une responsabilité d'encadrement et prendre en charge une équipe composée par exemple d'un ou de plusieurs ingénieurs avant-vente et d'attachés commerciaux.  
Par ailleurs, son activité commerciale prend fréquemment une dimension internationale. Il s'agit alors d'optimiser les rendez-vous commerciaux - la phase d'avant-vente et d'identification des besoins prenant alors un intérêt tout particulier.

**La variabilité des activités**

En fonction des secteurs d'activités, l'ingénieur commercial grands comptes peut avoir une activité beaucoup plus orientée vers la " chasse " ou vers l' " élevage de comptes ".  
Dans certains secteurs comme les **télécoms** (téléphonie d'entreprise par exemple), la concurrence est rude et les cibles commerciales nombreuses. L'activité de l'ingénieur commercial grands comptes est souvent quasi exclusivement composée de prospection commerciale, le développement du chiffre d'affaires se faisant par l'acquisition de nouveaux clients.  
Dans d'autres secteurs (notamment l'**aéronautique**, le **nucléaire**, la **chimie**) peu d'entreprises sont présentes sur le marché et les clients se limitent à quelques très grandes structures. L'activité de l'ingénieur commercial grands comptes est alors centrée sur l'élevage de comptes, en tentant par son action de fidéliser ses clients. Il peut souvent prendre en charge un seul compte très important ; ses résultats commerciaux dépendront pour beaucoup de sa capacité à répondre avec pertinence et rapidité à toutes les questions émanant de son client.  
Enfin, dans la **grande distribution** et la **grande consommation**, la fonction se nomme le plus souvent responsable comptes clés. Les enseignes sont relativement peu nombreuses mais la concurrence est souvent très rude. Ce sont surtout les qualités de négociateur du responsable comptes clés qui vont faire la différence. Pour chaque opération, il va devoir négocier fermement - principalement sur les prix - avec les centrales d'achats des grands distributeurs. Il est rare qu'un distributeur se passe catégoriquement d'un fournisseur, surtout s'il s'agit d'un acteur important du marché. Néanmoins, les volumes d'achat peuvent varier de façon importante, d'où le caractère stratégique de chaque négociation.

**Autres intitulés**

* account manager
* responsable comptes clés
* responsable grands comptes
* directeur de comptes
* négociateur comptes clés