

Chargé de Clientèle Fleet Solutions H/F/N - (Départements : 27-28-60-76- 78 et 95)

Vos activités

Objectif :

1. Développer les ventes Fleet Solutions : pneumatiques multi-produits (poids Lourd / PLT) et des produits et services associés (CPC, Formations) auprès des Flottes et revendeurs sur son secteur.
2. Créer dans cette optique de la valeur ajoutée pour les clients et pour Continental en utilisant notamment des outils qualitatifs mis à disposition par l'entreprise.

Principales responsabilités :

1. Mettre en œuvre la politique commerciale de Continental France sur le secteur et assurer la promotion et la préconisation des produits (neufs et rechapés) du Groupe
2. Animer les clients existants du secteur (revendeurs, transporteurs et concessionnaires PL) : échange sur les volumes, tarifications, potentiels, actions et reportings sur l'activité
3. Assurer une prospection dynamique sur les flottes régionales et nationales en coordination avec les KAM ou RRV
4. Réaliser les objectifs quantitatifs et qualitatifs fixés par l'entreprise chaque année en créant de la valeur ajoutée chez ses clients. Proposer à sa hiérarchie puis mettre en œuvre les plans d'action adéquats
5. Utiliser à bon escient tous les outils mis à sa disposition par l'entreprise : outils marketing, vente, informatique, logistique, formation.
6. Optimiser ses budgets Marketing avec le support des services fonctionnels
7. Assurer la mise en place, la gestion et le suivi des contrats nationaux et internationaux (CMP, CKIL, contrats pneus et service) : - formation aux procédures, outils, docs (César...), suivi des parcs en coordination des AT, reporting régulier
8. Remonter des informations qualifiées sur le marché, les concurrents, les performances produits, les besoins multiproduits
9. Planifier, organiser ses visites, et rédiger ses comptes-rendus de visite à l'aide de l'outil CRM mis à disposition par l'entreprise
10. Assurer la préconisation, promotion et formation sur les produits du Groupe auprès de toute la clientèle
11. Contrôler, trier, et assurer le renvoi des KK afin de fournir aux clients les rechapés du groupe



Référence
REF106930

Site
Compiègne

Niveau de leadership
Leading Self

Flexibilité du poste
Hybrid Job

Unité légale
Continental France SAS

Votre profil

1. ESC ou BAC + 2 Force de Vente /actions commerciales
2. Expérience réussie dans la vente B2B environnement revendeurs,

transporteurs et/ou pneumatique

3. Bon discours Clients / Force de vente
4. Esprit de persuasion, esprit d'équipe, réactivité, dynamisme, rigueur, initiative, autonomie, efficacité, sens de l'organisation et sourire
5. La pratique de l'anglais est un plus et peut permettre une évolution dans le Groupe

Notre offre

Prêt à prendre la route avec Continental ? Votre première étape : enregistrer votre profil sur notre site en ligne.

A propos de nous

Continental développe des technologies et des services d'avant-garde au service d'une mobilité durable et connectée des personnes et de leurs biens. Fondée en 1871, l'entreprise technologique propose des solutions sûres, efficaces, intelligentes et accessibles pour les véhicules, les machines, le trafic et le transport.

Continental a réalisé un chiffre d'affaires de 37,7 milliards d'euros en 2021 et emploie actuellement plus de 193 000 personnes dans 58 pays et marchés. En 2021, l'entreprise a célébré son 150ème anniversaire