

Commercial BtoB H/F

Vos activités

En tant que Commercial-e, vous êtes l'un des maillons essentiels de la relation client. Véritable ambassadeur·rice de notre expertise terrain, vous accompagnez une clientèle professionnelle en leur proposant des solutions adaptées dans les domaines du pneumatique poids lourds, véhicules utilitaires et engins de chantier.

Vous collaborez étroitement avec les équipes techniques, les responsables d'agence et les services supports afin d'assurer une qualité de service irréprochable

Vos missions principales :

- Développer votre portefeuille clients par une prospection ciblée et structurée,
- Identifier les besoins, y compris les attentes non formulées, afin de proposer des offres personnalisées,
- Élaborer et suivre les devis, négocier les conditions commerciales selon la politique BestDrive,
- Planifier les interventions en coordination avec les équipes techniques,
- Proposer des ventes additionnelles et des solutions à forte valeur ajoutée,
- Assurer un suivi régulier des clients et entretenir une relation commerciale de long terme,
- Effectuer une veille concurrentielle sur votre secteur,

Utiliser efficacement les outils numériques (CRM, logiciels de gestion commerciale) pour piloter votre activité.

Votre profil

- Vous justifiez d'une première expérience réussie sur un poste similaire, idéalement dans les secteurs du pneumatique, pièces détachées, maintenance ou services BtoB,
- Vous êtes autonome, rigoureux·se, orienté·e résultats et doté·e d'un excellent sens du service client,
- Vous aimez prospecter, créer de la relation et identifier des leviers de croissance,
- Vous maîtrisez les fondamentaux de la vente et savez négocier avec professionnalisme,
- Vous êtes à l'aise avec les outils digitaux et avez une bonne capacité d'analyse.

Notre offre

- Un poste clé dans une entreprise reconnue pour son savoir-faire et son ancrage local,



Référence

REF74999Q

Domaine fonctionnel

Marketing and Sales

Site

Calvados- Eure

Niveau de leadership

Leading Self

Flexibilité du poste

Hybrid Job

Unité légale

ContiTrade France

- Une formation complète à nos produits et méthodes,
- Un environnement de travail stimulant, collaboratif et structuré,
- Des perspectives d'évolution réelles dans un groupe solide et innovant (filiale du groupe Continental).

Envie de contribuer à la performance de nos clients ?

Rejoignez BestDrive et construisez avec nous une relation durable, fondée sur la technicité, la réactivité et la proximité terrain.

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

A propos de nous

BestDrive, c'est votre partenaire dédié pour vous conduire vers le succès !

Spécialiste du pneumatique ainsi que de l'entretien automobile et poids lourd, BestDrive compte aujourd'hui plus de 1 300 collaborateurs répartis dans plus de 230 centres automobiles à travers la France.

Rejoignez une entreprise innovante, dynamique et experte, membre du Groupe Continental, qui prend soin de tous types de véhicules.