

Responsable VI VRM - CDD 12 mois

Tus actividades

Le/La responsable Business Développement VI/VR définie, impulse et pilote la stratégie de développement commercial de BestDrive France (produits, services, clients, etc.). Il/elle planifie et déploie la politique de déploiement (salons professionnels, stratégie prospects).

Politique commerciale et analyse marché

- Participer de manière active à la politique commerciale de l'entreprise et à son application.
- Définir les besoins et fixer les objectifs pour mettre en œuvre la stratégie de l'enseigne.
- Participer au développement du chiffre d'affaires et à l'optimisation de la rentabilité de l'entreprise (BtoB et BtoC)

Animation et Développement de l'offre produit

- Rechercher de nouveaux types de produits ou de services.
- Créer de la valeur ajoutée pour l'entreprise et ses clients.
- Développer une image de leader de l'entreprise en innovant.
- Etre à l'écoute du marché, anticiper les opportunités (pricing, produits, changement de législation, arrivée d'un concurrent, ouverture d'un marché, nouveaux services, nouveaux métiers,).
- Garantir la compétitivité de l'enseigne.
- Mettre en place des KPI's afin de suivre et mesurer ses actions.
- Créer et développer des outils d'aide à la vente à destination des équipes commerciales et opérationnelles.

Marketer, gérer et suivre la performance de l'offre produit

- Définir et mettre en œuvre avec l'équipe Communication la stratégie Produits et Services permettant d'atteindre les objectifs fixés.
- Participer à la définition notre approche Digitale en B2B (revente et flottes) et B2C.
- Etre en contact avec des clients et prospects afin d'évaluer les besoins, attentes et opportunités.

Développer, entretenir un réseau en interne et en externe

- Savoir construire un réseau interne et externe.
- Assurer la liaison de son équipe avec l'ensemble des services interne.
- Entretenir les relations « terrains »

Management

- Donner les moyens de formation aux membres de son équipe, en évaluant le niveau de chacun.
- Savoir créer une équipe de confiance et orienter les résultats.
- Superviser la mise en œuvre par son équipe du programme qu'ils ont élaboré et s'assure de son efficacité.



Job ID
REF85528Q

Área de trabajo
Marketing y Ventas

Ubicación
Le Meux

Nivel de liderazgo
Autoliderazgo

Flexibilidad laboral
Trabajo Híbrido

Unidad jurídica
ContiTrade France

Tu perfil

Master en commerce, marketing, gestion ou équivalent.
MBA en Business Development ou Management commercial.

Lo que ofrecemos

- Détenir des connaissances solides dans l'univers Marketing et des outils de Communication
- Faire preuve de créativité et de curiosité.
- Avoir une expérience solide dans le secteur automobile ou industriel (Poids Lourd, Manutention etc...) ainsi que dans l'univers des services retail / réseau

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

Acerca de nosotros

LE RESEAU BESTDRIVE

Spécialiste du pneumatique, de l'entretien automobile et poids lourd, BestDrive compte aujourd'hui plus de 1 400 collaborateurs au service de sa clientèle dans plus de 200 centres automobiles.