

## Responsable VI VRM - CDD 12 mois

### Tvoji zadaci

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.
- Entretien des 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'assurer de son efficacité.



ID posla  
**REF85528Q**

Sektor  
**Marketing and Sales**

Lokacija  
**Le Meux**

Liderski nivo  
**Leading Self**

Fleksibilnost  
**Hybrid Job**

Pravno lice  
**ContiTrade France**

## **Tvoj profil**

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

## **Naša ponuda**

- 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.

## **O nama**

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.