

Chargé de clientèle Fleet Solutions Départements (H/F/N)

04-05-06-07-13-20-26-30-83-84

Vos activités

Objectif :

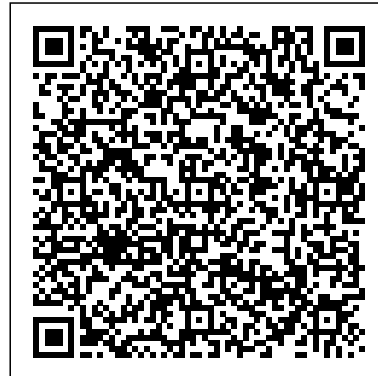
1. Développer les ventes Fleet Solutions : pneumatiques multi-produits (poids Lourd / PLT) et des produits et services associés (CPC, Formations) auprès des Flottes et revendeurs sur son secteur.
2. Créer dans cette optique de la valeur ajoutée pour les clients et pour Continental en utilisant notamment 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 Coordinateurs Opérationnels et Techniques, reporting régulier
8. Planifier, organiser ses visites, et rédiger ses comptes-rendus de visite à l'aide de l'outil CRM mis à disposition par l'entreprise
9. Assurer la préconisation, promotion et formation sur les produits du Groupe auprès de toute la clientèle

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,



Référence

REF90768M

Domaine fonctionnel

Marketing and Sales

Site

Lacroix-Saint-Ouen

Niveau de leadership

Leading Self

Flexibilité du poste

Hybrid Job

Unité légale

Continental France SAS

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

Localisation : Idéalement Avignon, Nîmes ,Aix, Marseille, Toulon

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 innovants pour la mobilité durable et connectée des personnes et de leurs biens. Fondée en 1871, cette entreprise technologique propose des solutions sûres, efficaces, intelligentes et abordables pour les véhicules, les machines, le trafic et le transport. En 2024, Continental a réalisé un chiffre d'affaires de 39,7 milliards d'euros et compte actuellement environ 190 000 collaborateurs dans 55 pays et marchés.