

Responsable National des Ventes

Descrição da função

Définition des orientations stratégiques de Fleetpartner :

- Etre force de proposition auprès des partenaires de l'alliance pour définir et mettre en place la stratégie commerciale de FP avec comme objectif de développer du business rentable pour tous les intervenants
- Gérer les relations avec les clients ou flottes majeurs, assurer le développement des comptes clés, la fidélisation, la satisfaction client
- Définir le budget annuel de Fleetpartner
- Etre responsable du compte de résultats ainsi que de tous les indicateurs financiers (KPIs) de FP. Dans ce cadre, il/elle doit être proactif et mettre en place des plans d'action visant une amélioration continue
- Assure une coopération active avec les fonctions centrales en France et à Hanovre
- Faire évoluer le concept Fleetpartner pour s'adapter de près à l'évolution du marché et aux exigences de nos clients

Sales Management

- Définir les objectifs commerciaux : CA, Volume, niveau de rentabilité, gain de PDM chez les clients existants
- Elaborer des plans d'actions nationaux : politique de prix, politique de marque, stratégie client ...
- Segmenter et structurer des portefeuilles clients : définition des clients prioritaires, priorisation au sein de l'alliance
- Assurer le suivi de recouvrement des créances au total de l'activité

Suivi et accompagnement de l'activité commerciale

- Piloter et animer, en collaboration avec les KAM et les partenaires, la performance des accords nationaux.
- Coordonner les relations avec les partenaires et leurs équipes commerciales et opérationnelles afin d'optimiser le fonctionnement de l'activité commerciale et d'améliorer la satisfaction client.
- Gérer le recouvrement client

Coordination transversale et pilotage stratégique avec les fonctions support

- Collaborer avec les différents services : marketing, opérationnel, achat, finance, pour aligner l'offre produits/services, les prix, la rentabilité, la distribution...
- Participer à la définition de la politique commerciale globale de l'entreprise, respecter et veiller au respect des standards, et à une bonne cohérence entre le siège et le terrain.



Identificação da vaga
REF92118J

Área funcional
Marketing and Sales

Local
Le Meux

Nível de liderança
Leading People

Modalidade de trabalho
Hybrid Job

Pessoa jurídica
ContiTrade France

Requisitos

Expérience de 5 ans minimum sur un poste similaire et des fonctions commerciales avec management équipe (obligatoire)

O que oferecemos

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

Quem somos

BestDrive est un réseau de centres de services automobiles, spécialiste des pneumatiques et de l'entretien de véhicules pour les particuliers et les professionnels.

Avec plus de 200 agences réparties sur tout le territoire français et faisant partie du groupe international Continental, nous mettons la sécurité, la qualité de service et la satisfaction client au cœur de tout ce que nous faisons.

Chaque jour, nos équipes interviennent sur une large gamme de prestations pour accompagner nos clients dans leurs besoins de mobilité.