

Responsable régional des ventes (H/F/N) Centre France

Descrição da função

Management d'une équipe de chargés de clientèle (CDC) et de Coordinateurs opérationnel et technique (COT)

1. Assurer le management des CDC sur la région et le suivi de leur performance
2. Assurer le management des COT de sa région et le suivi de leur performance
3. Participer à la montée en compétence de son équipe grâce à l'accompagnement et en préconisant des formations
4. Assurer le bon déploiement de la stratégie et de l'utilisation des outils par son équipe
5. Veiller à la bonne organisation et à la bonne communication de son équipe vers les services partenaires
6. Définir et suivre des objectifs individuels et communs en lien avec la stratégie de Continental France

Développer les ventes de pneumatiques multiproduits (poids Lourd / indus / tourisme) et des produits & services associés (Solutions digitales, Formations, ...) auprès des transporteurs et des revendeurs de sa région

1. Mettre en œuvre la politique commerciale de Continental France sur sa région
2. Animer les clients existants de sa région ; revendeurs, transporteurs et concessionnaires PL
3. Assurer une prospection dynamique des flottes régionales et nationales en coordination avec les KAM.
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 avec les COT, reporting régulier
8. Collecter et remonter des informations qualifiées sur le marché, les concurrents, les performances produits, les besoins multiproduits
9. Assurer la préconisation, promotion et formation sur les produits du Groupe auprès de toute la clientèle
10. Contrôler et coordonner la qualité du tri le renvoi des KK afin de fournir aux clients les rechapés du groupe
11. Être le lien facilitateur avec les services partenaires pour le bon fonctionnement de l'équipe et l'obtention des objectifs



Identificação da vaga
REF97112U

Área funcional
Marketing and Sales

Local
Lacroix-Saint-Ouen

Nível de liderança
Leading People

Modalidade de trabalho
Onsite Job

Pessoa jurídica
Continental France SAS

stratégiques de Continental France

12. Être l'interlocuteur privilégié de clients clés et stratégiques

Départements :

29/22/56/35/44/85/79/86/49/37/36/53/72/41/18/61/28/45/14/27/6
0/01 /03/21/39/58/71/73/74

Il est impératif de résider dans l'un des départements couvrant le secteur.

Requisitos

- > ESC ou Bac + 2 Force de Vente / action commerciale
- > Expérience réussie dans la fonction commerciale dans l'environnement revendeurs / flottes / utilisateurs
- > Expérience réussie dans le management d'équipe à distance
- > Maîtrise d'excel, powerpoint, Outlook
- > Forte capacité à communiquer et à convaincre tout type de public
- > Dynamisme, enthousiasme, rigueur, initiative, autonomie, efficacité, sens de l'organisation, travail en équipe, efficience.
- > Esprit pro-actif et collaboratif
- > Maitrise de l'anglais à l'écrit et à l'oral

O que oferecemos

6 raisons pour nous rejoindre*

#1 Nos collaborateurs, nos leaders : Nous recherchons des collaborateurs qui font preuve de créativité, qui sortent des sentiers battus et qui ont l'ambition de construire la mobilité du futur.

#2 Les challenges : notre leitmotiv ! Notre ambition : créer les technologies et solutions de demain autour de la mobilité du futur.

#3 L'innovation au cœur de nos priorités, au cœur de notre ADN.

#4 Nous conjugons travail, plaisir et esprit d'équipe. Ici, le travail et le plaisir ne sont pas incompatibles !

#5 Un potentiel de carrière et un potentiel international, facteur d'opportunité. Vous rejoignez un Groupe sans frontières où les opportunités sont multiples.

#6 We are flex, nous favorisons un environnement professionnel souple et modulable pour le bien-être de nos collaborateurs.

Continental favorise l'intégration de ses collaborateurs, prône la diversité et les accompagne dans leur évolution de carrière. Tous nos

postes sont ouverts aux personnes en situation de handicap.

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

Quem somos

Fondé en 1871, le Groupe Continental développe des technologies et des services pionniers pour une mobilité durable et connectée. Continental propose des solutions sûres, efficaces et intelligentes pour les véhicules, les machines, la circulation et le transport. En 2021, Continental a réalisé un chiffre d'affaires de 33,8 milliards d'euros et emploie actuellement plus de 190 000 personnes dans 58 pays et marchés. Le 8 octobre 2021, l'entreprise a fêté ses 150 ans d'existence. Avec sa gamme de pneus de qualité supérieure pour voitures, camions, bus, deux roues et de pneus spéciaux, la Division Pneumatiques est synonyme de progrès technologiques. Continental contribue de manière significative à une mobilité sûre, efficace et respectueuse de l'environnement.

En Europe, il existe plusieurs usines de fabrication de pneumatiques, dont une basée en France à Sarreguemines. L'usine mosellane (1500 personnes) se distingue par la qualité de ses produits, et par ses innovations majeures reconnues au sein du Groupe depuis plusieurs années.