

Chargé(e) de Développement OEM H/F/N Départements : 03/21/42/43/58/69/71/89

Tus tareas

Objectif : Gérer et développer un portefeuille de clients PLT Car Dealers sur le terrain.

Principales responsabilités :

o Stratégie & Planification commerciale :

. Définir et organiser ses actions commerciales en élaborant un plan de vente et de développement du secteur, en planifiant le suivi des clients et prospects, et en priorisant les actions selon la segmentation.

o Négociation & Accords :

. Conduire et sécuriser la performance commerciale en négociant les accords, en déployant les actions sell-in et sell-out, et en garantissant le suivi contractuel ainsi que la rentabilité des opérations

o Développement commercial & Gestion de portefeuille :

. Développer le chiffre d'affaires et la rentabilité en fidélisant les clients existants, en conquérant de nouveaux comptes et en organisant efficacement les visites commerciales.

o Pilotage de la performance :

. Piloter la performance commerciale en suivant les objectifs, en analysant les résultats, en exploitant les données CRM/SalesForce et en assurant un suivi des performances.

o Visites opérationnelles Terrain :

. Réaliser les visites terrain pour déployer les actions commerciales, optimiser les ventes chez les clients et renforcer la visibilité de la marque en point de vente.

o Animation commerciale :

. Concevoir, déployer et piloter des animations commerciales en optimisant les budgets et en mesurant leur performance afin de valoriser la marque auprès des clients.

o Veille marché/secteur :

. Analyser le marché et le secteur afin d'identifier les opportunités, adapter l'offre et recommander des actions en partageant les informations avec les équipes internes.



ID del puesto
REF97153Q

Área de trabajo
Marketing y Ventas

Ubicación
Mâcon

Nivel de liderazgo
Autoliderazgo

Flexibilidad del puesto
Onsite Job

Horario de trabajo
Tiempo completo

Entidad legal
Continental France SAS

o Qualité & Support :

. Gérer la qualité de service en traitant les réclamations clients, en garantissant leur satisfaction et en coordonnant les actions correctives avec les équipes internes.

Tu profil

Expériences Requises :

- ESC ou BAC + 2 Force de Vente / Actions Commerciales
- 1 à 2 ans d'expérience dans la vente B2B
- Connaissance du secteur automobile
- Bon discours Clients / Force de vente
- Esprit de conquête
- Esprit de persuasion, esprit d'équipe, réactivité, créativité, dynamisme, rigueur, initiative, autonomie, efficacité, sens de l'organisation et sourire
- La pratique de l'anglais est un plus et peut permettre une évolution dans le Groupe

Nuestra oferta

départements du secteur: 03 / 21 / 42 / 43 / 58 / 69 / 71 / 89

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.

Acerca de nosotros

À propos de Continental :

Continental est un manufacturier pneumatique de premier plan et un acteur reconnu de l'industrie. Fondée en 1871, l'entreprise a réalisé un chiffre d'affaires de 19.7 milliards d'euros en 2025 et emploie actuellement environ 78 000 personnes dans 54 pays et marchés. Les produits et solutions développées par Continental Tires (Pneumatiques) rendent la mobilité plus sûre, plus intelligente et plus durable. Son portefeuille d'activités comprend les pneumatiques pour voitures, camions, autobus/autocars, véhicules industriels, deux-roues, mais aussi des solutions et services destinés aux professionnels du transport, gestionnaires de flottes et distributeurs de pneumatiques. Depuis plus de 150 ans, Continental offre des performances de haut niveau et compte parmi les plus importants fabricants de pneumatiques au monde. En 2025, la division Pneumatiques a généré un chiffre d'affaires de 13,8 milliards d'euros. Cette dernière emploie plus de 56 000 personnes dans le monde et dispose de 19 sites de production et 16 centres de développement.