

Responsable vente pneus vélo (H/F/N)

Tus tareas

Nous recherchons un(e) responsable des ventes pneus vélos dynamique et axé(e) sur les résultats pour diriger nos activités de vente au détail, le poste est basé à Lacroix-Saint-Ouen, en France. À ce poste, vous superviserez tous les aspects de la vente de pneus vélos, et stimulerez la croissance du chiffre d'affaires tout en offrant une expérience client exceptionnelle. Le candidat ou la candidate idéal(e) alliera de solides compétences en vente, une passion pour le cyclisme et une expérience avérée dans la gestion des ventes au détail. un bon niveau d'anglais est fortement recommandé.

Missions

- Développer et établir des relations durables avec les distributeurs clients et identifier les opportunités commerciales (trade, e-commerce, retail).
- Préparer les prévisions logistiques et financières dans le respect des objectifs de rentabilité et des directives du siège.
- Gérer la promotion de notre portefeuille de pneus vélo.
- Négocier avec les distributeurs, en fonction des tendances du marché et des besoins exprimés, afin d'assurer notre croissance commerciale (clients online et trade).
- Présenter les nouveaux produits au marché.
- Collaborer avec les fonctions support en France et au siège (Finance, Juridique, Marketing, Supply Chain).
- Représenter Continental lors des salons professionnels et événements nationaux (Tour de France, Pro Day's, Roc d'Azur, etc.).
- Participer aux réunions France et EMEA.
- Assurer le support sur les sujets juridiques et financiers (rédaction des contrats commerciaux, suivi des risques d'impayés, gestion des éco-organismes, etc.).
- Assurer le suivi du service après-vente et des demandes consommateurs.

Stratégie et Management

- Déployer la stratégie internationale de la Business Unit sur le marché français.
- Préparer et négocier les conditions commerciales avec les clients français.
- Développer des relations durables et stratégiques avec les partenaires commerciaux.
- Participer aux réunions stratégiques.
- Maintenir une connaissance approfondie du marché hydraulique et disposer d'une vision à trois ans de son évolution.
- Analyser les risques et opportunités du marché français.
- Mettre en œuvre des plans d'action afin d'assurer une croissance rentable et durable de l'activité.

Sales / Commercial



ID del puesto
REF97344B

Área de trabajo
Marketing y Ventas

Ubicación
Lacroix-Saint-Ouen

Nivel de liderazgo
Autoliderazgo

Flexibilidad del puesto
Onsite Job

Entidad legal
Continental France SAS

- Présenter notre politique commerciale aux distributeurs français (clients online et trade).
- Introduire les nouveaux produits et former régulièrement nos partenaires lorsque cela est pertinent.
- Gérer la promotion du portefeuille de pneus vélo (B2B/B2C).
- Préparer les business reviews incluant l'analyse des sell-out, des stocks et le suivi des objectifs.
- Suivre les litiges clients (retards de livraison, SAV, etc.).
- Coordonner les activités commerciales terrain (en interne et avec les partenaires commerciaux externes).
- Fournir à la force de vente les outils d'aide à la vente (formations, argumentaires, supports marketing, etc.).
- Développer un plan d'action annuel Sales & Marketing.
- Analyser et présenter les résultats commerciaux.
- Assurer le reporting et le suivi des indicateurs financiers (FC, CMC, etc.).
- Maintenir un dialogue régulier avec les équipes afin d'identifier les opportunités.
- Planifier et exécuter des actions spécifiques de sell-in et sell-out tout au long de l'année.

Marketing - Veille Marketing - Pricing

- Adapter les communications produits en tenant compte des besoins et demandes locales (catalogues, documentation, site web, etc.).
- Gérer le budget marketing alloué.
- Collaborer avec les équipes support en France et au siège.
- Représenter et promouvoir la marque lors d'événements.
- Réaliser une veille marché afin de suivre les tendances.

Supply Chain

- Coordonner les commandes avec les équipes supply en étroite collaboration.
- Collaborer entre les équipes Supply et Logistique afin d'assurer la disponibilité des produits.
- Suivre le carnet de commandes (commandes initiales et ouvertes).
- Générer des prévisions d'approvisionnement avec l'équipe Supply (FC/segment, ADEMA).
- Anticiper les ruptures et proposer des plans d'action pour réduire les stocks.

Prévisions / Budget / Juridique / Finance

- Préparer les prévisions logistiques et financières.
- Assurer le suivi du budget et des prévisions.
- Effectuer une veille réglementaire.
- Préparer les contrats et conditions commerciales conformes au droit français.
- Réaliser une analyse régulière des risques clients.

Tu profil

- Expérience avérée dans la gestion des ventes au détail, de préférence dans le secteur du cyclisme ou des articles de sport - Capacité avérée à diriger et à motiver des équipes de vente afin d'atteindre les

objectifs de performance - Excellente maîtrise des indicateurs de vente, des indicateurs clés de performance (KPI) et des processus d'évaluation des performances - Maîtrise des systèmes de point de vente (POS) et des logiciels de gestion de magasin

- Excellentes compétences en communication et en relations interpersonnelles, avec une aptitude à nouer des relations - Capacité à résoudre les problèmes et esprit orienté client - Expérience en gestion des stocks et en systèmes de contrôle des stocks - Connaissance des produits, composants et équipements de cyclisme (ou volonté d'acquérir cette expertise)
- Sens de l'organisation et capacité à gérer efficacement plusieurs priorités - Gestion budgétaire et sens des finances - Atout : expérience dans la gestion de plusieurs points de vente ou expérience préalable dans le secteur du cyclisme - Atout : connaissances en marketing numérique et maîtrise des réseaux sociaux - Atout : expérience dans les programmes de formation et de développement du personnel

Nuestra oferta

départements du secteur: 80, 62, 59, 60, 95

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

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.