

Sales Operation Manager (responsable opérationnel des ventes) - (H/F/N)

Descrição da função

Votre mission

Au sein de l'équipe Fleet Solutions France, vous contribuez à la définition et au déploiement de la stratégie commerciale et marketing afin d'accroître la performance et la compétitivité de l'activité. Véritable partenaire des équipes commerciales, vous apportez des analyses stratégiques, pilotez des projets de développement et accompagnez les décisions grâce à votre expertise marché et pricing.

Vos principales responsabilités

Politique commerciale et stratégie

- Participer à la définition et à la mise en œuvre de la stratégie commerciale Fleet Solutions France.
- Participer à l'élaboration et à la mise en place de la politique commerciale pour l'activité « Trade » (revendeurs et prestataires) et coordonner la réalisation des présentations clients de début d'année
- Identifier et analyser les potentiels de développement auprès des clients et prospects.
- Concevoir et déployer des outils d'aide à la vente pour les équipes commerciales.
- Participer à l'élaboration de nouveau Business model avec l'arrivée des solutions digitales (intelligence artificielle)
- Piloter ou contribuer à des projets stratégiques transverses en collaboration avec les différents départements.

Interlocuteur privilégié enseigne Trade

- Coordonner et animer les relations et actions avec certaines centrales d'enseigne (Trade)
- Interlocuteur des iKAm (responsables grands comptes internationaux) pour les enseignes concernées
- Coordonner des actions et animations sell in/sell out Poids Lourd pour les clients de son portefeuille

Développement du « business indirect » (convention de partenariat)

- Participer à la valorisation de nos services et solutions pour la force de vente
- Mise en place d'une politique d'accompagnement pour le business indirect Flottes industrielles (contrat de partenariat, groupements, animations Sell Out, supports d'aide à la vente...)
- Responsable du développement et du suivi de la plateforme « business indirect »

Suivi de l'activité



Identificação da vaga
REF98932Z

Área funcional
Marketing and Sales

Local
Lacroix-Saint-Ouen

Nível de liderança
Leading Self

Modalidade de trabalho
Onsite Job

Horário de trabalho
Full Time

Pessoa jurídica
Continental France SAS

- Participer au FC mensuel (pneu Poids lourd)
- Assurer le suivi des provisions (politique commerciale) avec le controlling
- Participer et faciliter la gestion de budgets commerciaux et marketing

Requisitos

Formation et expérience

- Diplômé(e) d'une école de commerce ou titulaire d'un Bac +4/5 en Commerce, Marketing ou Stratégie.
- Expérience professionnelle de 2 ans minimum dans le secteur du poids lourd, du transport ou de la mobilité B2B.
- Maîtrise de l'anglais professionnel indispensable, à l'écrit comme à l'oral.

Compétences techniques

- Excellente maîtrise du Pack Office, notamment Excel et PowerPoint.
- Bonne maîtrise des outils d'analyse de données et de reporting.
- Solides compétences en analyse de marché, veille concurrentielle et pricing.

Qualités personnelles

- Forte capacité d'analyse, de synthèse et de recommandation.
- Orientation client et sens du business.
- Excellentes compétences relationnelles et de communication.
- Esprit d'initiative, curiosité et capacité d'innovation.
- Leadership, capacité d'influence et force de conviction.
- Rigueur, autonomie et sens de l'organisation.
- Aptitude à travailler en équipe et en mode projet.
- Adaptabilité et capacité à évoluer dans un environnement dynamique, exigeant et en constante évolution.

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

Fleuron de la technologie allemande, Continental cultive un ancrage historique en France, portés par l'expertise de près de 1 500 collaborateurs. Notre site de Sarreguemines, implanté depuis plus de 60 ans, certifié ISCC Plus, est au cœur d'une production de pointe destinée au 2ème marché européen du groupe. Entre héritage local et technologies innovantes, nous garantissons aux marchés du remplacement et de la première monte des pneumatiques multirécompensés, reconnus pour la qualité et leur performance.

Acteur majeur de la mobilité, Continental démontre une expertise technologique éprouvée dans les environnements les plus exigeants. Partenaire majeur du Tour de France et allié de champions comme Tadej Pogačar, la marque transforme la Grande Boucle en un laboratoire vivant pour ses pneus vélos, voitures et motos. Des routes du Tour de France au running, Continental met sa passion de la performance et de la sécurité au service de tous les usagers de la route.