

OFFRE D'EMPLOI

TBR Fleet Manager - Responsable Flottes Poids Lourd

Ce poste est rattaché au Directeur des ventes Poids lourd (TBR)

Poste en CDI à pourvoir dès Mai 2019

MISSIONS PRINCIPALES :

- Il prospecte, assure un suivi des flottes et comptes utilisateurs nationaux
- Il participe à l'élaboration et met en place la stratégie liée à sa mission
- Il collabore avec l'équipe commerciale poids lourd
- Il construit et gère les contrats flottes aussi bien au niveau commercial que technique
- Il gère et s'implique personnellement dans la mise en place de ses accords-cadres
- Il définit les besoins et crée les outils nécessaires à la réussite de sa mission
- Il travaille en étroite collaboration avec sa direction, l'équipe commerciale, le service marketing et tous les autres services supports.

MISSIONS DETAILLEES DU POSTE :

- Il définit la stratégie de développement d'un portefeuille clients de flottes Poids Lourd : fixation des objectifs, analyse du marché, préparation des étapes de la négociation, négociation avec les clients, traitement des appels d'offres, gestion des contrats.
- Il fidélise le portefeuille de clients existants en privilégiant une relation de qualité (cf : relation client fondée sur la notion de partenariat).
- Il négocie au niveau national les contrats flottes
- Il assure la promotion de solutions dédiées basées sur l'offre de service (assistance, dépannage, rechapage...) avec l'aide des équipes (commerciale et technique)

COMPETENCES LIEES A L'EMPLOI :

- Connaissance du marché et expérience des flottes et comptes nationaux
- Réactivité, adaptabilité, forte implication et leadership
- Capacité d'analyse et d'écoute
- Création et mise en place d'une stratégie commerciale dédiée.
- Aptitude à convaincre et négocier avec des interlocuteurs nationaux
- Aptitude au management de projet
- Bon niveau d'Anglais

LES DIFFICULTES ET CONTRAINTES :

- Poste basé à Lyon ou proche
- Nombreux déplacements à prévoir
- Sensibilité au milieu (transporteurs, flottes...)

FORMATION ET EXPERIENCE REQUISES :

L'emploi nécessite une expérience nationale ou régionale de 3 à 5 ans dans le secteur commercial du pneumatique poids lourd.

OUTILS PROFESSIONNELS :

Véhicule de fonction
Téléphone
Ordinateur portable

REMUNERATION :

En fonction du profil.