



COMMERCIAL SENIOR H / F

Société : Ligier Automotive – site de Magny-Cours, Technopole

Département : Commercial

Type de poste : CDI

Contexte du poste : Remplacement

Rattachement hiérarchique : Directeur Commercial

Date limite de candidature : 30/10/2021

Modalité de candidature : *Curriculum vitae* + Lettre de motivation à recrutement@ligierautomotive.com

Ouverture du poste : Dès que possible

ENTREPRISE

Ligier Automotive est une entité dédiée à la construction de voitures de course. Notre expertise nous permet de proposer véhicules spéciaux, concept cars, sport-prototypes, monoplaces, et voitures de course destinées à la compétition sur circuit, sur glace, tout-terrain, et rallycross.

Nos valeurs se reflètent avant tout à travers notre passion pour le sport automobile, l'innovation et le développement. Le travail, l'esprit d'équipe, l'intelligence collective et l'exigence de résultats sont dans l'ADN de Ligier Automotive et nous permettent de construire progressivement de nouvelles aventures.

Nous mettons en valeur nos métiers et la complémentarité de nos compétences à travers les hommes et femmes qui construisent notre histoire, dans une perpétuelle quête d'excellence.

MISSION

Votre principale mission : Participer à la croissance de nos activités commerciales et marketing en identifiant de nouvelles opportunités et stratégies de développement.

TACHES PRINCIPALES

1. Définir des axes de développement et mettre en place les activités nécessaires pour le déploiement de ceux-ci
2. Conduire des études et des analyses de marché pour créer des business plans détaillés sur les opportunités commerciales (expansion, développement de l'activité, etc.) et sur la concurrence
3. Comprendre les exigences des clients existants pour s'assurer que leurs besoins sont satisfaits
4. Prospection commerciale et gestion des relations clients (nouvelles et existantes)

5. Mettre en place et organiser des séances d'essais sur circuit
6. Suivre la performance des activités commerciales en utilisant les métriques de base et préparer des rapports pour la direction
7. Mettre en place un plan de travail en fonction des objectifs commerciaux communiqués par la Direction, participer à la fixation des objectifs financiers, suivre le budget
8. Suivre les règlements clients et faire les relances si besoin, en collaboration avec le service finance
9. Résoudre les éventuels litiges commerciaux
10. Gérer la mise en ligne des annonces de vente

COMPETENCES REQUISES

1. Anglais bilingue
2. Connaissances commerciales dans le domaine du sport automobile
3. Maîtrise des techniques commerciales et de négociation
4. Management et organisation de vente
5. Solides connaissances du reporting de performance et des processus financiers et budgétaires
6. La connaissance de Salesforce est un plus

PROFIL RECHERCHE

1. Bac +2 à Bac+5
2. 10 d'expérience exigée dans un poste similaire
3. Sens de l'organisation, communicatif, autonome, rigoureux, persuasif
4. Sensibilité commerciale couplée d'un esprit stratégique

REMUNERATION

1. En fonction du profil (fixe + primes de vente)
2. Voiture de fonction

INFORMATIONS COMPLEMENTAIRES

1. Déplacements nationaux et internationaux à prévoir