



RESPONSABLE DES VENTES H/F

Société : Ligier Automotive – site de Magny Cours

Département : Commerce

Type de poste : CDI

Contexte du poste : Remplacement

Rattachement hiérarchique : Directeur commercial

Date limite de candidature : 31/10/2023

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

A partir des objectifs définis par la Direction Générale, effectuer la prospection commerciale et la gestion des relations clients.

Le/la Responsable des Ventes travaillera en étroite collaboration avec le département compétition, magasin, production, communication, comptabilité, support technique client

TÂCHES PRINCIPALES

Prospection commerciale :

- Rechercher les partenaires techniques, commerciaux & sponsors
- Coordonner les actions définies par la direction avec les promoteurs des championnats mono marques afin d'attirer de nouvelles équipes
- Organiser les essais de prospection

Suivi de la performance commerciale :

- Suivre l'intégralité des projets, du devis à la facturation
- Suivre la performance des activités commerciales en utilisant les métriques de base, les logiciels type CRM et ERP, et préparation des rapports pour la Direction Générale et Commerciale

Relation clients :

- Animer les relations clients « compétition » ou « loisirs » à distance ou sur les circuits
- Développer les liens avec les clients et les fidéliser
- Promouvoir la marque Ligier auprès des clients et/ou prospects
- Recenser les besoins des clients, proposer des solutions d'amélioration technique en collaboration avec le Bureau d'Etudes

Administratif :

- Rédiger les offres commerciales et les contrats
- Réaliser un reporting des activités, analyser les résultats et proposer des pistes d'optimisation

COMPÉTENCES REQUISES

- Maîtrise des techniques de vente et négociation
- Anglais écrit et parlé
- La maîtrise d'une seconde langue étrangère, la connaissance du milieu du sport automobile et des connaissances techniques basiques seraient des atouts supplémentaires dans le cadre de la fonction.

PROFIL RECHERCHÉ

Nous recherchons une personne de formation commerciale ou avec une expérience significative dans le sport automobile, curieuse, créative, avenante et ayant un goût prononcé pour les challenges.

RÉMUNÉRATION

En fonction du profil