



RESPONSABLE COMPETITION CLIENT H/F

Société : Ligier Automotive – site de Magny-Cours

Département : Compétition

Type de poste : CDI

Contexte du poste : Renfort / Développement de l'activité

Rattachement hiérarchique : Directeur de la compétition

Date limite de candidature : 30/06/2026

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

Sous la responsabilité du Directeur de la compétition, le/la Responsable Compétition Client manage l'activité commerciale des produits compétition de Ligier Automotive.

Il/elle participe à la définition et met en œuvre la stratégie de développement commercial et assure l'atteinte des objectifs fixés par la Direction Générale.

TÂCHES PRINCIPALES

Management :

- Encadrer, animer et accompagner le Coordinateur du Département Compétition dans ses missions quotidiennes
- Définir les objectifs commerciaux de l'équipe et en assurer le suivi
- Former et développer les compétences de son équipe
- Organiser et animer les réunions commerciales hebdomadaires
- Évaluer la performance individuelle et collective

Stratégie et développement commercial :

- Élaborer et déployer la stratégie commerciale en cohérence avec les orientations de la Direction Compétition
- Identifier et développer de nouveaux marchés et opportunités d'affaires à l'international
- Négocier et conclure les contrats stratégiques et partenariats majeurs
- Développer le portefeuille clients BtoB (équipes professionnelles, importateurs, distributeurs)

Pilotage de l'activité commerciale :

- Définir et suivre les indicateurs de performance commerciale
- Analyser les résultats commerciaux et mettre en place des plans d'action correctifs
- Superviser l'ensemble du cycle de vente, de la proposition à la facturation
- Élaborer les prévisions de ventes et le budget commercial annuel en collaboration avec la Direction Générale
- Assurer le reporting auprès de la Direction Générale

Représentation et rayonnement de la marque :

- Représenter Ligier Automotive lors d'événements majeurs, salons professionnels et compétitions internationales
- Participer activement à la construction de l'image de marque et de la notoriété de Ligier Automotive

Coordination transversale :

- Travailler en étroite collaboration avec les départements production, bureau d'études, communication, magasin et support technique
- Assurer la remontée des besoins clients vers les équipes techniques

COMPÉTENCES REQUISES

Compétences commerciales :

- Excellente maîtrise des techniques de vente et de négociation complexe
- Capacité à élaborer et déployer une stratégie commerciale
- Expérience réussie en développement commercial BtoB
- Maîtrise des outils CRM, ERP et des tableaux de bord commerciaux

Compétences transversales :

- Anglais courant (écrit et oral)
- La maîtrise d'une seconde langue étrangère serait un atout majeur
- Connaissance du milieu du sport automobile et/ou de l'industrie automobile
- Aisance relationnelle et excellentes capacités de communication
- Autonomie, rigueur et sens de l'organisation

PROFIL RECHERCHÉ

Expérience de 5 ans minimum dans la vente et le management commercial, dans le sport automobile et/ou de l'industrie automobile.



Leadership, capacité à fédérer une équipe autour d'objectifs ambitieux

Passionné(e) par le sport automobile, goût prononcé pour les challenges, l'esprit d'équipe et l'excellence opérationnelle.

A l'aise dans un environnement international et exigeant.

CONDITIONS DU POSTE

Rémunération : À définir selon profil et expérience

Localisation : Magny-Cours (58)

Déplacements : Fréquents sur circuits et événements clients (France et international)