



Alternant administration des ventes F / H

Société : Ligier Automotive - Magny-Cours

Département : Compétition client

Type de poste : Contrat d'apprentissage sur 1 an

Rattachement hiérarchique : Coordinateur compétition client

Date limite de candidature : 30/06/2026

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

Ouverture du poste : Août / Septembre 2026

ENTREPRISE

Ligier Automotive est un constructeur de voitures de course reconnu pour son expertise dans la conception et la fabrication de véhicules spéciaux, concept cars, sport-prototypes, monoplaces et voitures de compétition. Notre savoir-faire s'étend aux courses sur circuit, en tout-terrain et en rallycross.

Passion, innovation et excellence sont les piliers de notre ADN. Chez Ligier Automotive, nous valorisons le travail, l'esprit d'équipe et l'intelligence collective pour relever sans cesse de nouveaux défis. Nos collaborateurs et collaboratrices sont au cœur de notre réussite, et ensemble, nous construisons l'avenir du sport automobile.

LA MISSION

Intégré (e) au sien du service compétition client, vous participerez activement au développement commercial et au suivi administratif des activités ADV.

DEROULE DE LA MISSION

Suivi des téléchargements de brochures : analyse des volumes, qualification des leads entrants, transmission aux équipes concernées.

Gestion des appels entrants et des demandes prospects : premier niveau d'information, orientation, prise de messages, suivi des relances.

Renseignement et mise à jour du CRM : création et suivi des fiches prospects, mise à jour des interactions, suivi des étapes du pipeline commercial.

Préparation et rédaction des offres commerciales et contrats : mise en forme, vérification des informations, envoi aux clients, suivi des retours.

Suivi administratif des dossiers clients : collecte des documents, archivage, coordination avec les équipes internes, aide à l'organisation des tests prospects.

Mise à jour et suivi des KPI ADV : tableaux de bord, indicateurs de performance, reporting régulier auprès du coordinateur.

VOTRE PROFIL

- Vous préparez une formation Bac+2 à Bac+3 en commerce, gestion ou administration des ventes.
- Vous êtes organisé(e), rigoureux(se) et à l'aise avec les outils numériques.
- Vous appréciez le contact client et savez communiquer avec clarté.
- Vous avez un esprit d'équipe développé et l'envie d'apprendre dans un environnement dynamique et exigeant.
- Une appétence pour le secteur automobile ou sportif est un plus.

CE QUE VOUS GAGNEREZ

- Une immersion au cœur d'un constructeur reconnu dans le sport automobile.
- Une montée en compétence sur les outils ADV, CRM et processus commerciaux.
- Une expérience concrète dans un environnement exigeant, innovant et passionné
- L'opportunité de contribuer à des projets ambitieux et à la satisfaction de nos clients.