



ADMINISTRATEUR DES VENTES & COLLABORATEUR COMMERCIAL H/F

Société : LIGIER ADVANCED TECHNOLOGIES, site de Magny-Cours, Technopole

Département : Commerce et magasin

Type de poste : CDI temps plein, statut cadre au forfait 218 jours travaillés/an, à pourvoir dès que possible

Rattachement hiérarchique : Directeur Général

Date limite de candidature : 30 septembre 2026

Modalités de candidature : CV + lettre de motivation + prétentions financières à myjobs.lat@ligierautomotive.com

Ouverture du poste : Septembre 2026

ENTREPRISE

Nous possédons un savoir-faire reconnu depuis plus de 37 ans dans la conception et la fabrication de monoplaces et de pièces de voitures de course sous le nom de Mygale. Nous venons d'intégrer le groupe français Ligier Automotive et sommes devenus Ligier Advanced Technologies.

En unissant nos forces, nous créons un acteur majeur du sport automobile mondial, capable d'offrir une gamme complète sous la marque Ligier, de la monoplace à l'endurance : Formule 3, Formule 4, LMP2, LMP3, GT, Cross Car...

Nous incarnons la capacité à innover, à produire et à accompagner les constructeurs, les fédérations, les organisateurs et les équipes avec des solutions de haut niveau, dans toutes les disciplines du sport automobile.

Passionné(e) de sport automobile, vous avez envie de rejoindre une équipe à taille humaine et de contribuer au développement d'une marque reconnue à l'international ? Ce poste est fait pour vous.

MISSION

Directement rattaché au DG qui est le commercial de l'entreprise, vous jouerez un rôle clé dans la gestion de nos clients, le développement des ventes de nos produits à ses côtés, et vous participerez à la visibilité et au rayonnement de la marque.

Vous serez l'interlocuteur privilégié d'une clientèle internationale professionnelle du sport automobile : service compétition des grands constructeurs automobiles, écuries, promoteurs, écoles de pilotage... pour garantir leur satisfaction et résoudre leurs éventuels problèmes.

TACHES PRINCIPALES

Administration des ventes :

- Elaboration des devis de pièces détachées, supervision des expéditions, suivi des reliquats et des retours avec nos équipes production et magasin.
- Suivi des réclamations et des non-conformités, jusqu'à leur résolution
- Point régulier du portefeuille client
- Rédaction des propositions commerciales en support du DG: vente de voitures, de pièces de sous-traitance pour les services Motorsport des grands constructeurs automobiles,
- Suivi des offres et relances,
- Fidélisation et développement des comptes clients existants
- Elaboration et analyse d'enquête de satisfaction,
- Vente de produits de déstockage...

Commercial :

- Développement commercial de notre Cross Car XC04 à l'international
- Etudes de marché, prospection, business plan, réseau de distribution...

COMPETENCES REQUISES

- Aisance **relationnelle et commerciale**.
- **Sens du client et du service**.
- **Anglais professionnel courant**, à l'écrit comme à l'oral, permettant d'échanger quotidiennement avec une clientèle internationale.
- **Excellente maîtrise d'Excel** et des outils du Pack Office.
- Bonne maîtrise ou capacité à prendre rapidement en main un **ERP et un CRM**.
- Très bonnes capacités **rédaotionnelles et de communication**.
- Connaissance du secteur automobile et/ou du **sport automobile**.

PROFIL RECHERCHE

- De formation supérieure **technique (mécanique, automobile, ingénierie)** et/ou **commerciale/gestion**, vous justifiez idéalement de **2 à 5 ans d'expérience** dans la relation client, l'administration des ventes, le commerce B2B ou le secteur automobile/industriel, si possible à l'international.
- Une expérience dans le **sport automobile, ou un environnement technique exigeant** sera particulièrement appréciée.
- Vous êtes à la fois **orienté(e) client, rigoureux(se) et doté(e) d'un véritable tempérament commercial**. Vous savez gérer plusieurs sujets simultanément, suivre vos dossiers avec précision et transformer les opportunités commerciales en résultats.

- **Persévérance et goût du challenge** : vous aimez atteindre vos objectifs, développer de nouvelles opportunités et contribuer directement à la croissance de l'entreprise.
- **Gestion du stress et des situations sensibles** : vous savez rester professionnel, constructif et orienté solutions dans un environnement où les délais et les enjeux peuvent être importants.
- Vous êtes prêt(e) à **vous investir** dans une entreprise à taille humaine et dans un secteur où la réactivité et l'implication sont essentielles.

CONDITONS DU POSTE

Rémunération : A définir selon profil et expérience. Fixe + primes

Avantages : Au cœur d'un environnement technique exigeant et passionnant :

- Basé sur le Technopole du circuit de Nevers-Magny-Cours avec circuit automobile et karting
- Une équipe à taille humaine, impliquée et passionnée
- Téléphone et ordinateur portable
- Nombreux jours de RTT/an
- Réfectoire
- Prévoyance et mutuelle
- CSE
- Accès privilégiés au circuit
- Nombreuses opérations de motivation du personnel

Au-delà du diplôme et de l'expérience, nous recherchons une personne **dynamique, engagée, fiable et orientée résultats**, qui apprécie les environnements techniques et internationaux et qui souhaite jouer un rôle concret dans le développement commercial de l'entreprise.