



BRING ON TOMORROW



FORD FRANCE RECHERCHE

Stagiaire Marketing & Ventes – Direction Après-Vente

ENTREPRISE

Ford Motor Company est l'un des principaux constructeurs automobiles dans le monde. Ford Europe est chargé de la production, de la vente et de l'entretien des véhicules de la marque **Ford dont le siège social France** est situé à Nanterre (à proximité de La Défense et du RER). **Ford est la marque n°1 en Europe pour les ventes de véhicules utilitaires et s'est engagée dans une réelle stratégie d'électrification de sa gamme. Ford a aussi créé son réseau de garages indépendants multimarques Motorcraft depuis plus de 30 ans, fort de plus de 460 points de représentation.**

POSTE ET MISSIONS

Rattaché(e) au siège de **FORD FRANCE, à la Business Unit Ventes Extérieures et Fournisseurs**, au sein de la Direction Service Après Ventes, dans le cadre du :

- Développement des ventes de pièces Ford et Omnicraft aux clients professionnels (B2B)
- Développement des ventes des pièces fournisseurs au réseau de concessionnaires Ford et à leurs clients, dans le cadre de la stratégie One Stop Shop
- De l'organisation de la Convention Nationale Motorcraft annuelle (700 participants, 45 fournisseurs)
- Développement du réseau Motorcraft

Nous recherchons un(e) stagiaire commercial(e) dont les missions principales seront :

- Participation à l'organisation de la Convention Nationale Motorcraft
- Veille concurrentielle et analyse de l'activité et de la performance avec la mise en place de tableaux de bord et de pilotage pour accompagner nos équipes commerciales sur le terrain.
- Aide à la préparation d'analyse, d'études spécifiques et de revues business avec Ford Europe
- Participation à la définition, au pilotage et au lancement de nouveaux projets et fournisseurs pour la franchise Motorcraft
- Développement de supports internes et externes à destination des réseaux Ford et Motorcraft
- Vous serez amené(e) à travailler avec un grand nombre d'interlocuteurs de métiers différents (Marketing, Technique, Opérations, service juridique...) ayant tous pour objectif de développer l'activité de ventes de pièces aux professionnels

SI VOUS AVEZ

- Un niveau de 2ème ou 3ème année d'Ecole Supérieure de Commerce / Université
- Une bonne maîtrise de l'informatique (Excel, Word, Powerpoint).
- Un bon niveau d'anglais et un bon niveau de français (orthographe, grammaire, rédaction)
- Une passion pour l'automobile et ses services
- Des capacités d'organisation et d'analyse et une aisance relationnelle ainsi que de la réactivité
- L'Envie de rejoindre une Business Unit fonctionnant avec un fort esprit d'équipe

LIEU : Nanterre (92) – RER + Navette
TYPE DE CONTRAT : Stage conventionné
DEBUT : Janvier 2024 pour 6 mois
CONTACT : stagefmc@ford.com
REFERENCE : FMC /Stg- FCSD24