



Go Further

FORD France recherche Spécialiste Retail – Ford Credit

MISSIONS

Entreprise

Situé à Nanterre (92), Ford Crédit Bank plc (France) est l'établissement financier du Groupe Ford Motor Company. Ford Crédit regroupe toutes les activités de financement du Groupe. Son offre de produits financiers (Crédit classique, LOA, location longue durée, assurance, etc.) est destinée aux particuliers, aux entreprises, et aux réseaux de distribution.

Poste et missions

Pour notre siège de Nanterre, nous recherchons un/une Spécialiste Retail. Il est l'interlocuteur privilégié en termes de renouvellements auprès du réseau. Il a pour mission :

- de mener des actions spécifiques pour optimiser les renouvellements Ford Credit et ainsi soutenir les ventes de véhicules tout en améliorant la pénétration Financement,
- de veiller à ce que les équipes de ventes du réseau mettent en avant les produits Ford Credit,
- d'accompagner les équipes de ventes du réseau lors des négociations et d'événements « renouvellements » ou « ventes privées »,
- de former les équipes commerciales aux outils et process de vente/renouvellement des produits proposés par Ford Credit,
- d'utiliser le programme Performance Consulting pour assoir notre expertise métier et saisir toute opportunité business (ventes, renouvellements, rentabilité concessionnaire, performance financement,)
- d'assurer la remontée d'informations aux différents départements concernant les concessions de la zone.

Le Spécialiste Retail n'a pas de zone dédiée et opère, en fonction des missions et priorités sur l'ensemble de la France.

SI VOUS AVEZ...

Profil

- Intérêt et connaissance du marché automobile
- Maîtrise du pack MS office
- Maîtrise de l'anglais impératif
- Première expérience terrain idéalement

- Courage/ténacité/Exigence : savoir défendre ses positions. Capacité à maîtriser un nombre important de sujets. Volonté et exigence pour atteindre les objectifs fixés.
- Organisation/autonomie : Savoir gérer et intégrer une quantité d'informations importante et gérer ses priorités afin de respecter les délais impartis
- Sens commercial/relationnel : Savoir s'adapter et se rendre disponible à des interlocuteurs pour atteindre et dépasser les objectifs fixés.

- Force de propositions et leadership
- Sens du client : Mise en place d'actions qui permettent de répondre à l'attente du client (particulier/professionnel).
- Fédérateur : capacité à fédérer les équipes d'une concession sur des objectifs communs et développer autant que possible le « travailler ensemble dans une même dynamique et un objectif commun »
- Accompagner le changement
- Mobilité France impérative et obligatoire pour des évolutions futures

Lieu : Nanterre
Type de contrat : CDI
Début : ASAP

N'hésitez plus, contactez-nous !
REF : FCE/RETAIL/2020

Ford Credit
Direction Ressources Humaines
Axe Seine – Longitude
1 rue du 1^{er} mai
92752 Nanterre Cedex

E-mail : jobfmc@ford.com