



Go Further

FORD France recherche Coordinateur Marketing Véhicules Utilitaires

MISSIONS

Entreprise

Ford Motor Company est l'un des principaux constructeurs automobiles sur les six continents. 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 (92).

Poste et missions

Rattaché au siège de Nanterre, nous recherchons un Coordinateur marketing VU au sein de la Business Unit VU.

Il agira comme bras droit du Directeur de la BU sur la partie Marketing VU et aura notamment pour missions :

- Co-construire la stratégie marketing tactique de la gamme VU
- Coordonner le budget des offres commerciales pour atteindre les objectifs de rentabilité, de volume et part de marché
- Coordonner la revue trimestrielle des indicateurs VU de Ford France.
- Travailler avec le Directeur VU, les responsables de la marque et les équipes centrales pour mettre en œuvre le mix marketing
- Assurer la liaison étroite avec le Directeur VU et les chefs de marque pour aligner les prévisions de ventes / gestion et la programmation de production
- Travailler avec la Direction de la communication et les chefs de marque pour fournir des outils tactiques pour faciliter la compréhension par les concessionnaires des programmes et des actions
- Travailler avec la Direction des ventes VU pour fournir des outils aux équipes de vente du réseau et des chefs de région
- Co-construire avec les chefs de marque et la Direction VU/Financière les propositions marketing à soumettre à Ford Europe
- Agir en tant qu'expert Ford France sur les valeurs résiduelles VU
- Travailler en étroite collaboration avec Ford Credit et Ford Lease pour livrer un processus de renouvellement sans faille et optimiser les outils de financement
- Management du spécialiste programme marketing VU.

SI VOUS AVEZ...

Profil

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

- 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 internes et externes 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 pour évolution future sur des fonctions en relation direct avec le réseau

Lieu : Nanterre
Type de contrat : CDI
Début : Dès que possible

N'hésitez plus, contactez-nous !
REF : FMC/YIELD CV/2020

FMC Automobiles SAS
Direction Ressources Humaines
Axe Seine - Longitude
1 rue du 1^{er} Mai
92752 NANTERRE Cedex

E-mail : jobfmc@ford.com