



FORD France recherche Responsable Commercial Ford Pro Software

MISSIONS

Notre entreprise :

L'avenir de Ford sera défini par les véhicules électriques et les services alimentés par les softwares. Voulez-vous faire partie de la transformation numérique de la première marque européenne de véhicules utilitaires et façonner l'avenir de l'entreprise ? C'est l'occasion de rejoindre au sein de Ford une nouvelle Business Unit passionnante à son démarrage et de jouer un rôle déterminant dans la croissance de l'entreprise, en fournissant des solutions intelligentes aux clients et aux partenaires qui font une réelle différence dans la vie des gens tout en faisant une différence pour la planète.

Ford Pro est la nouvelle entreprise mondiale au sein de Ford engagée dans la productivité et la durabilité des clients commerciaux. **Ford Pro** offre une solution complète de véhicules, de produits et de services prêts à l'emploi pour pratiquement toutes les vocations, soutenue par la technologie et conçue pour améliorer la productivité. Un guichet vraiment unique pour les clients, incluant les véhicules électriques, les solutions de recharge, l'entretien des véhicules et les softwares axés sur les données.

Nous recherchons des personnes talentueuses pour rejoindre l'équipe **Ford Pro Software** et jouer un rôle essentiel dans la croissance de notre activité de données et de solutions. Nous recherchons un(e) **Responsable Commercial(e)** ayant une solide expérience dans la vente de logiciels, passionnée par la technologie et dynamisée par le fait de travailler pour une start-up au sein de l'une des plus grandes marques automobiles au monde.

Ce que vous ferez pour contribuer à notre succès :

- Responsable de la construction de l'activité de données et de software pour **Ford Pro Software** sur votre territoire, avec un mélange de ventes directes et indirectes
- Planifier et exécuter la stratégie de développement du territoire avec une gamme d'activités pour atteindre des objectifs commerciaux à court et à long terme
- Soyez le visage de **Ford Pro Software** sur votre territoire, construisez votre réseau et sensibilisez au portefeuille de services offerts par **Ford Pro** (véhicules électriques, recharge, entretien et solutions de données/télématique)
- Établir des relations solides avec les partenaires de distribution et les équipes de vente de Ford, en développant les connaissances au sein du réseau pour générer des opportunités commerciales pour **Ford Pro Software**
- Effectuer des démonstrations de vente à des clients potentiels (en personne et virtuellement), en aidant les concessionnaires locaux et les équipes de vente de Ford à conclure de nouvelles affaires
- Construire un pipeline grâce à une combinaison d'activités sur le terrain et à distance (participation à des événements régionaux et aux activités des concessionnaires, ainsi qu'une forte présence sur les médias sociaux)
- Aider au besoin à l'intégration des clients pour soutenir une expérience client transparente et toujours connectée
- Partager le retour d'expérience des clients sur les produits **Ford Pro** aux équipes de développement

SI VOUS AVEZ...

Vous êtes :

- Expérimenté(e) dans la conclusion de contrats avec des ETI et Grands Comptes (entre 20K EUR - 100K EUR)
- Un autodidacte enthousiaste qui est déterminé à avoir un impact en tant que contributeur individuel
- Passionné(e) par la technologie et l'impact qu'elle peut avoir sur les entreprises et l'environnement
- Capable de s'engager immédiatement et en toute confiance avec des influenceurs et des décideurs à plusieurs niveaux d'ancienneté
- Maîtrise de la vente sociale et de l'établissement de relations exceptionnelles en ligne et en personne
- Animé(e) d'un solide esprit d'équipe et aimé travailler en équipe avec des collègues intelligents et ambitieux
- Prêt(e) à embrasser tous les aspects du travail dans une entreprise à croissance rapide, de l'administratif quotidien à la conclusion d'affaires à forte valeur ajoutée
- Capable de beaucoup voyager sur le territoire
- Motivé(e) par des objectifs ambitieux et un environnement en évolution rapide
- Maîtrise du français et de l'anglais
- Bac+4/5 avec 3 ans et plus d'expérience en canal et/ou en vente directe au sein d'une entreprise
- Succès mesuré et expérience avérée dans la télématique, la mobilité ou la vente de logiciels

Ce rôle est basé sur le terrain et, par conséquent, le ou la candidat(e) retenu(e) devra voyager au fur et à mesure des besoins.

Ford s'engage en faveur de la diversité et de l'égalité des chances pour tous et s'oppose à toute forme de traitement moins favorable ou de harcèlement fondé sur le sexe, l'état matrimonial, le statut de partenaire civil, le statut parental, la race, l'origine ethnique, la couleur, la nationalité, l'origine nationale, le handicap, l'orientation sexuelle, la religion / conviction, le changement de sexe et l'identité de genre, l'âge et les personnes ayant des responsabilités familiales.

Mots clés : Automotive, logistics, supply chain, electric vehicles, evs, saas, software as a service, telematics, fleet management, Europe, charging, infrastructure, France, data, data management, country manager, sales, business development

Vous souhaitez nous rejoindre, adressez-nous votre candidature à l'adresse jobfmc@ford.com

Lieu : Nanterre
Type de contrat : CDI
Début : Dès que possible
Pour postuler : jobfmc@ford.com