



Go Further

FORD France recherche Chefs de région Véhicules Utilitaires (VU) / Zones provinciales

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 des Chefs de Région Véhicules Utilitaires (VU) pour zones provinciales dont la domiciliation doit être sur zone.

Il aura notamment pour missions :

Le Chef de région VU est le représentant de Ford auprès de son réseau de concessionnaires et d'agents pour l'activité VU.

Il met en oeuvre la politique commerciale Véhicule Utilitaires (« commercial Vehicle - CV »).

Il aide les concessionnaires à atteindre leurs objectifs de commandes/livraisons VU. Il est responsable des résultats commerciaux CV de sa zone. Il est également responsable de la démonstration des produits, de l'implantation des process (expérience et satisfaction clients), des méthodes d'organisation, des plans de formation nécessaires auprès des équipes en concession...

Le Chef de région VU est l'interlocuteur privilégié pour les résultats commerciaux VU 4 canaux de sa zone.

En coordination avec le Chef de Région VP, il doit être impliqué sur tous les sujets touchant aux ventes VU :

- le suivi de l'approvisionnement Autowholesale
- l'optimisation des volumes d'immatriculations (Push de fin de mois)

SI VOUS AVEZ...

Profil

- Intérêt et connaissance du marché automobile
- 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 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

Lieu : Zone(s) Provinciale(s)
Type de contrat : CDI
Début : ASAP

N'hésitez plus, contactez-nous !

REF : FMC/ZMVU/2021

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

E-mail : jobfmc@ford.com