



Go Further

FORD France recherche Chefs de région Véhicules (VP) / 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 (VP) pour zones provinciales dont la domiciliation doit être sur zone.

Il aura notamment pour missions :

Le Chef de région Véhicule (VP) est le représentant de Ford auprès de son réseau de concessionnaires et d'agents

Il met en œuvre la politique commerciale Véhicule Particuliers (« Passenger Vehicle - VP »).

Il aide les concessionnaires à atteindre leurs objectifs de commandes/livraisons VP. Il est responsable des résultats commerciaux VP 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...

De par son rôle central le Chef de région Véhicule (VP) reste l'interlocuteur privilégié pour les résultats commerciaux (Total Vehicle) de sa zone (incluant le CV également)

Spécifiquement il garde ainsi certaines prérogatives CV :

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

mois)

Ces actions se font en concertation avec le Coordinateur CV (chef de région CV).

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 : A venir – offre vivier

N'hésitez plus, contactez-nous !

REF : FMC/ZMVP/2022

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

E-mail : jobfmc@ford.com