



FORD France recherche Coordinateur Opérations Ventes Sociétés H/F

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/une Coordinateur(trice) Opérations Ventes Sociétés dont les missions principales seront :

1) Coordination des activités Marketing, Tactique, Produit et Communication:

- Participation à la définition, validation, mise en forme et au suivi des programmes marketing tactiques en lien avec les équipes produits et tactiques PV, CV et Ford Lease
- Mise à jour et communication des grilles stratégie Fleet
- Participation à l'élaboration des présentations internes, réseau ou FOE.
- Participation à la définition des gammes PV/CV pour la partie Fleet.
- Veille concurrentielle (produits / coûts de détention TCO / VR)
- Gestion du plan Media et CRM Fleet en coordination avec le département Communication.
- Coordination du Plan Commercial mensuel et de sa communication au réseau
- Soutien aux événements promotionnels, lancements produits et actions commerciales, en lien avec les équipes terrain

2) Suivi de la performance et prévision des ventes :

- Coordination et mise à jour du Fleet Forecast avec les équipes Ford Entreprise et Sales Planning & distribution
- Présentation du Fleet Forecast lors des revues avec l'équipe de Management
- Mise en place et suivi des tableaux de bord Fleet sales reprenant les principaux indicateurs rattachés aux activités Grands Comptes, Loueurs longue et courte durée, Ventes directes, Marchés Publics et Remarketing.
- Participations à la définition des budgets annuels et programmes mensuels
- Participation au suivi régulier des inventaires
- Traitement et mise en forme des données nécessaires aux présentations internes, réseau ou FoE

3) Suivi et optimisation des process :

- Soutien des équipes Back-Office dans l'amélioration des process de suivi et de gestion des activités Grands Comptes, Ventes Directes, Loueurs Courte Durée et remarketing
- Optimisation des outils informatiques et reportings

SI VOUS AVEZ...

Profil

Très bonne connaissance de l'activité Automobile
Très bonne connaissance Ventes Sociétés et Remarketing (Ford Entreprise)
Profil recherché : Etudes supérieures, orienté digital native.
Bonne maîtrise de l'anglais à l'oral comme à l'écrit.

Qualités managériales
Créativité et game-changer
Curiosité et pro-actif
Rigueur
Esprit de synthèse
Sens du relationnel
Qualités rédactionnelles
Gestion de projet (délais, priorités, budget ...)

Excellent sens de la communication
Relationnel fort, indispensable
Professionnalisme et assurance afin de représenter Ford
Service aux interlocuteurs internes et externes et les convaincre si nécessaire
Savoir mener et fédérer autour d'un projet

Mobilité France nécessaire pour une évolution future auprès de nos équipes field/Terrain.

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

N'hésitez plus, contactez-nous !
REF : [FMC/VENTESSOCIETES/2021](#)

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

E-mail : jobfmc@ford.com