



<https://latribunelibre.com/emploi/chargee-de-clientele-customer-success-advisor-moitie-sud-france-f-h-2>

Chargé(e) de clientèle / Customer Success Advisor Moitié Sud France F/H

Description

PRESENTATION DU POSTE

En tant que Customer Success Advisor, vous serez responsable de la gestion des grands comptes MPM en France, de la satisfaction client et de la croissance de l'entreprise. Votre priorité sera de vous adresser aux distributeurs de pièces détachées et aux ateliers, de promouvoir nos produits, de sensibiliser les responsables de compte et les mécaniciens à notre proposition de valeur unique et de développer des relations solides pour maximiser la réussite client, les ventes et l'adoption de la marque. MPM est la marque automobile européenne à la croissance la plus rapide, spécialisée dans les lubrifiants et produits chimiques de haute qualité (OEM).

Responsabilités principales :

Gestion des comptes :

- Développer, entretenir des relations avec les distributeurs de la région affectée, moitié Nord France
- Suivre l'évolution des comptes, répondre aux préoccupations et favoriser la réussite des clients grâce à un niveau de satisfaction élevé.
- Collaborer avec les distributeurs pour optimiser les niveaux de stock et la visibilité des produits.
- Tenir à jour les informations des comptes.

Organisme employeur
LKQ FRANCE SAS

Type de poste
Temps plein

Secteur
COMMERCE DE GROS
D'ÉQUIPEMENTS AUTOMOBILES

Lieu du poste
69271, CHASSIEU, CHASSIEU,
France

Salaire de base
45000 € - **Salaire de base**
46000 €

Date de publication
9 janvier 2026 à 14:03

Valide jusqu'au
08.02.2026

Développement Commercial :

- Élaborer des stratégies pour accroître la part de marché, le chiffre d'affaires et la rentabilité.
- Préparer et exécuter le plan grands comptes conformément au plan de vente MPM, développer le réseau de spécialistes pétroliers MPM.
- Identifier et exploiter les opportunités de développement commercial dans la région.
- Réaliser des analyses de marché, comprendre les tendances, la concurrence , les besoins des clients.

Conduite du client vers un développement réussi :

- Mettre en œuvre des actions de formation et des campagnes de vente à valeur ajoutée pour informer les clients des avantages de notre offre unique

(caractéristiques, gamme, utilisation, services, « conseil des lubrifiants sur mesure »).

- Mettre en place des campagnes marketing de croissance

Suivi des reportings clients :

- Préparation de l'ordre du jour et des visites
- Suivi et analyse des tendances de ventes
- Suivi des kpis et de l'activité

Promotion de la marque :

- Fidéliser les distributeurs de pièces détachées et les ateliers de réparation.
- Suivre et signaler les activités des concurrents afin d'adapter la bonne stratégie.
- Organiser et mettre en œuvre des événements commerciaux, des lancements et des présentations de produits pour les responsables de compte, les commerciaux et les prospects afin d'atteindre les objectifs de vente.

Qualifications

Compétences Clés :

- Expérience avérée en ventes, orienté (e) succès clients de préférence dans le secteur de l'automobile et des lubrifiants.
- Formation commerciale : Technico Commerciale (Bac +3, BAC +4 est un plus)
- Fort esprit de négociation, d'analyse du marché
- Capacité à élaborer des plans stratégiques
- Excellente communication
- Connaissance des lubrifiants et produits chimiques dans le secteur automobile
- Capacité à animer des formations
- Goût prononcé pour les challenges
- ***La maîtrise de l'anglais professionnel serait un plus***

Vos interlocuteurs :

En interne :

- L'équipe MPM Lubrifiants aux Pays Bas (Les équipes de vente, Marketing, support clients et Customer Success Support Team)
- Les équipes commerciales LKQ France

En Externe :

- Les distributeurs de pièces détachées
- Les ateliers et centres de service
- Les Principaux décisionnaires et mécaniciens des entreprises clients,

Contrat : CDI Statut cadre RTT

Reporte au : Sales Director France

Mobilité : Déplacement Moitié Sud de La France

**Ce poste est rattaché dans l'un de nos dépôts de notre région sud :
Toulouse, Marseille, Lyon**

Véhicule de fonction + bonus annuel