



<https://latribunelibre.com/emploi/commercial-automobile-citroen-f-h-2>

Commercial Automobile Citroën F/H

Description

Dans le cadre d'un remplacement de poste, vous serez le moteur du développement des ventes de véhicules neufs et d'occasions, tout en garantissant la satisfaction de nos clients, avec pour missions :

- Identifier les besoins de vos prospects et clients,
- Mettre en place des actions de prospection efficaces,
- Proposer des solutions de financement et des services additionnels,
- Estimer et négocier la reprise des véhicules d'occasion,
- Suivre les livraisons clients et s'assurer de leur bon déroulement,
- Assurer le suivi administratif commercial,
- Participer au déploiement d'actions marketing sur le terrain.

Les conditions :

- CDI à pourvoir dès que possible
- 39 heures hebdomadaires, du lundi au samedi (avec un jour de repos)

Les raisons de nous rejoindre :

- concession renommée pour sa convivialité, où partage et bonne humeur animent notre équipe de 18 collaborateurs au quotidien !
- un package de rémunération composé comme suit :

-Salaire annuel brut : fixe (à partir de 20k€ annuels) + variable pouvant atteindre jusqu'à 30k€ annuel (voire plus, car déplafonné)

-Le variable est basé sur la réalisation de 100% des objectifs (volumes de ventes, marge, satisfaction client),

-Plan d'accompagnement avec garantie de maintien de salaire sur les 2 premiers mois minimum pour faciliter votre prise de fonction, ajustable selon votre profil

Les avantages :

-Tickets restaurants : Valeur unitaire de 8€, prise en charge à 50%

Organisme employeur

Groupe Legrand - CITROËN
Cherbourg

Type de poste

Temps plein

Secteur

COMMERCE DE VOITURES ET
DE VÉHICULES AUTOMOBILES
LÉGERS

Lieu du poste

50129, CHERBOURG EN
COTENTIN, CHERBOURG EN
COTENTIN, France

Date de publication

3 septembre 2024 à 19:02

Valide jusqu'au

03.10.2024

- Mutuelle : Prise en charge à 60% par l'employeur pour le socle de base
- Remises : Sur l'achat et l'entretien de vos véhicules pour vous et votre famille
- Cooptation : Programme de cooptation interne pour récompenser les recommandations
- Véhicule de fonction, ordinateur portable, téléphone

Le processus de recrutement :

- Vous serez contacté(e) par Juliette du Service RH pour un premier échange téléphonique.
- Si celui-ci est positif, vous la rencontrerez accompagnée du Directeur de la concession, en entretien physique.
- Quelle que soit notre décision, vous aurez un retour par téléphone !

Qualifications

Si vous nous lisez encore, c'est plutôt bon signe

Vous maîtrisez :

- la relation client et la négociation,
- les outils informatiques tels que les CRM et logiciels de vente,
- l'argumentation et l'art de la persuasion,
- le conseil et l'écoute active

Vous êtes :

- Avenant, souriant, et toujours (ou très souvent) de bonne humeur,
- Persévérant et orienté résultats,
- Compétiteur dans l'âme,
- Empathique avec un fort esprit d'équipe,
- Capable de vous adapter à toute situation et tout type de clientèle !

Vous êtes convaincu(e)s ? Venez booster votre carrière dans un Groupe en pleine croissance !

LEG/IND