



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

Commercial Automobile MAZDA F/H

Description

Ton futur challenge : Accompagné(e) de l'équipe commerciale, tu assureras le développement du volume de ventes de véhicules neufs et tu seras garant(e) de la satisfaction client de la marque MAZDA !

Tes objectifs :

- Mettre en place des actions de prospection,
- Développer, relancer et suivre le portefeuille prospects et clients,
- Assurer le traitement et le suivi des leads reçus via le logiciel UpYourLeads,
- Proposer des solutions de financement et de services additionnels,
- Réaliser la vente de 10 véhicules par mois,
- Estimer et négocier la reprise des véhicules d'occasions,
- Effectuer le suivi des livraisons clients,
- Assurer le suivi administratif commercial,
- Effectuer un reporting de tes activités à la direction,
- Participer au déploiement terrain d'actions marketing.

Les conditions :

- Poste à pourvoir en CDI dès que possible
- 39 heures hebdomadaires du lundi au samedi (avec un jour de repos dans la semaine)
- Véhicule de fonction
- Ordinateur portable + téléphone

La rémunération :

- Rémunération annuelle brute en moyenne entre 29 et 45k€ (fixe+variable atteignable, déplafonné) :
- Rémunération variable commissionnée selon la réalisation de 100% des objectifs (volume de ventes, niveau de marge réalisé, satisfaction client..)
- Un plan d'accompagnement (garanti de maintien de salaire) te sera proposé sur

Organisme employeur

Groupe Legrand – MAZDA Nantes

Type de poste

Temps plein

Secteur

COMMERCE DE VOITURES ET DE VÉHICULES AUTOMOBILES LÉGERS

Lieu du poste

44162, ST HERBLAIN, ST HERBLAIN, France

Date de publication

3 septembre 2024 à 19:01

Valide jusqu'au

03.10.2024

les 2 premiers mois minimum afin de te permettre de faciliter ta prise de fonction, et négociable en fonction de ton profil.

Les avantages :


- Avantages sociaux : tickets restaurants valeur unitaire de 8€ (prise en charge à 50%)
- Mutuelle prise en charge à 60% par l'employeur sur le socle de base
- Remises sur l'achat et l'entretien de tes véhicules pour toi et ta famille,
- D'une possibilité d'évolution de poste ainsi qu'une mobilité au sein de nos différentes concessions,
- D'un programme de cooptation interne.

Le process de recrutement :

- Tu seras contacté(e) par Juliette du Service RH pour un premier échange téléphonique.
- Si celui-ci est positif, tu la rencontreras accompagnée du Directeur de la concession, en entretien physique.
- Validation de ton profil par téléphone, et ça, on s'y engage !

Qualifications

Si tu nous lis encore, c'est plutôt bon signe

 Avant toute chose, c'est **ton état d'esprit** et **ta capacité à apprendre** et à t'investir qui nous intéresse. Au delà des compétences, le Groupe accorde une grande importance à l'adhésion à nos valeurs et à notre culture d'entreprise.

De plus :

- Tu possèdes idéalement une première expérience sur un poste de commercial dans l'automobile (ou non !),
- Tu es avenant(e) et tu aimes le challenge,
- Tu as le goût de la performance et la culture du résultat,
- Tu es persévérant(e) et tu sais te montrer convainquant(e) !

Si tu es convaincu(e), tu n'as plus qu'une chose à faire : **postuler ci-dessous !**