

DAIMLER TRUCK

Daimler Buses



Offre d'emploi CDI : Ingénieur Technico-Commercial Grands Comptes (H/F) Au sein de la Direction Autobus et Grands Comptes

Vos tâches

En tant que filiale de Daimler Truck, EvoBus France a pour principales activités la vente, l'après-vente des autocars, autobus, minicars et minibus des marques Mercedes-Benz et Setra sur l'ensemble du territoire français. Notre site de production est situé à Ligny-en-Barrois (Grand Est) et le siège social se trouve à Sarcelles (Ile de France).

En tant qu'inventeur de l'autobus et représentant les marques les plus emblématiques dans le monde, nous sommes une référence en matière de sécurité, confort, design et protection de l'environnement.

En France, nous fournissons des produits et services après-vente exceptionnels à notre large portefeuille de clientèle. Notre recherche constante de l'excellence nous démarque de nos concurrents permettant notre développement et la satisfaction durable de nos clients. Outre nos techniques de production et de fabrication modernes, ce sont l'enthousiasme et l'expertise de nos collaborateurs qui font notre force.

Rattaché(e) au Key Account Manager (KAM), vous aurez pour principales missions :

Participer à la politique commerciale de la Direction

Apporter son expertise technique au KAM

Accompagner le KAM chez les clients dans le cadre de rendez-vous spécifique

Rencontrer les interlocuteurs des filiales afin de finaliser les configurations, suivre les commandes et s'assurer de la conformité des véhicules livrés

Etre le référent technique :

Configurer les véhicules pour les propositions commerciales et les commandes usine

Traduire, élaborer et mettre à jour la documentation technique des différents types de véhicules, les supports produits

Elaborer et mettre à jour les différents supports de vente

Soutenir les partenaires Après-Vente si nécessaire

Gérer les demandes de chiffrage et les commandes :

Gérer les demandes de chiffrage et les commandes

Effectuer les différents calculs de rentabilité en fonction du cahier des charges du client (ASE)

S'assurer de la fiabilité des délais auprès de la planification de la production, des services ordonnancement...

Assurer le suivi des commandes en collaboration avec le Back-Office Administratif

Centraliser les informations du client et du KAM concernant les référencements

Participer activement aux livraisons et s'inscrire dans une démarche d'amélioration continue

Etre présent aux réceptions des véhicules neufs et contribuer à la meilleure « expérience Client »

Etre le garant des process et procédures de réception, livraison, facturation

Participer aux projets spécifiques de l'équipe / de la Direction afin d'apporter des améliorations techniques et de process internes.

Votre profil

Issu(e) d'une formation supérieure et/ou d'une expérience professionnelle d'au moins 5 ans dans le domaine du Commerce en B to B, idéalement dans un secteur d'activité industriel/technique.

Une expérience commerciale avec des clients opérant dans le transport en commun de voyageurs serait un plus. Vous êtes intéressé(e) par la technologie et les produits haut de gamme.

Vous êtes reconnu pour votre sens du service clients, votre diplomatie, votre implication, votre pugnacité et votre engagement.

Outre vos compétences relationnelles, vous possédez un très bon esprit d'analyse et de synthèse.

- L'allemand est demandé pour ce poste, l'anglais serait un plus.
- Maîtrise du pack Office.
- Poste en itinérance.

Vous respectez les valeurs de notre Groupe.

Postulez ici !

Vous vous reconnaissez dans ce poste et ces missions vous intéressent ? Vous pouvez adresser votre dossier de candidature au service Ressources Humaines en cliquant [ICI](#)

Trouvez de nouvelles
voies au-delà des routes.
C'est EvoBus France.

Retrouvez toutes nos offres [ici](#) :

