

Trouvez de nouvelles voies au-delà des routes.

C'est EvoBus France.



## Nous recrutons : Un Responsable Commercial Régional (H/F) - Région Nord

Au sein de la Direction Commerciale Autocars et Minicars Mercedes-Benz et Setra

### **Mission :**

Rattaché(e) au Responsable Commercial National Autocars, vous aurez pour principales missions :

- Entretien, fidéliser et développer la clientèle. Veiller à l'équilibre entre prospection et vente.
- Avoir une veille proactive sur les investissements et consultations du secteur (identification des AO de son secteur avant leur parution publique, participation et animation de commissions techniques, lobbying...).
- Définir la stratégie de réponse aux opportunités de son secteur en collaboration étroite avec l'administration des ventes et le RCN.
- Organiser et participer aux réunions de mise au point technique.
- Être le garant du respect du contrat, élaborer et suivre les revues de contrat, suivre et organiser la réception des commandes avec le client.
- Rechercher des informations concernant le marché (concurrence, conjoncture...), les communiquer au Responsable commercial National.
- Participer aux réunions commerciales, à l'élaboration des statistiques de ventes, des budgets, des prévisions des ventes etc.
- Participer à la définition des standards France, des besoins en véhicules DAV et DEMO etc.
- Suivre la définition de la politique commerciale (politique de prix, conditions de vente, produits, offres services, contacts clients et prospects...) avec le Responsable commercial National Autocar et la mettre en œuvre.
- Veiller en collaboration avec le Responsable commercial National Autocar à l'application : des tarifs de ventes, des taux de remise, des conditions de délais et de paiement clients, des conditions générales de vente (spécificités techniques, livraisons...) et de la rentabilité économique des ventes.
- Participer au traitement des litiges clients.
- Assister la fonction administrative et financière dans l'instruction des dossiers contentieux.
- Utiliser et mettre à jour les outils de gestion mis à sa disposition (NOVIS...).

### **Profil :**

Issu(e) d'une formation supérieure en école de Commerce et/ou d'une expérience professionnelle d'au moins 10 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 et votre pugnacité.

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

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

Vous respectez les valeurs de notre Groupe.

### **Ce poste est à pourvoir dans les meilleurs délais**

Transmettre votre **Curriculum Vitae** et votre **lettre de motivation** à la Direction des Ressources Humaines – [caroline.nam\\_hee@daimlertruck.com](mailto:caroline.nam_hee@daimlertruck.com)

**DAIMLER**