



Offre d'emploi - CDI

LeasePlan recrute un Ingénieur Commercial NC Grands Comptes Internationaux (H/F)

À propos de LeasePlan

D'origine Néerlandaise et créée en 1963, LeasePlan est une société internationale qui gère avec plus de 6 800 collaborateurs, 1 800 000 véhicules dans plus de 30 pays.

Pour le compte de ses clients, particuliers, PME et grands comptes internationaux, notre entreprise propose des solutions de mobilité qui prennent en charge l'intégralité du cycle de vie des véhicules.

Le Groupe est reconnu comme un des leaders mondiaux de la voiture en tant que service (CaaS - Car as a Service).

LeasePlan capitalise sur sa présence mondiale en proposant des produits innovants (véhicule électrique, digitalisation...) et en offrant un service de très grande qualité répondant aux besoins et enjeux de ses clients.

En rejoignant le Groupe LeasePlan vous partagerez une culture d'entreprise forte, conduite par notre promesse de marque « Any Car, Any Where, Any Time ».

« You cannot grow business. You can only grow people that grow businesses ».

Tex Gunning, CEO LeasePlan Corporation N.V.

Pour mieux nous connaître : leaseplan.fr | leaseplan.com

Localisation :

Poste basé à Rueil-Malmaison (92)

Début

Dès que possible

Missions :

Dans le cadre de son développement LeasePlan France cherche à intégrer plusieurs profils d'Ingénieurs Commerciaux.

Leur mission principale sera avant tout d'assurer la commercialisation des produits et prestations de service LeasePlan afin de réaliser leurs objectifs quantitatifs et qualitatifs fixés par l'Entreprise. Pour ce faire, ils devront auditer et conseiller leurs prospects et/ou clients afin de les aider à optimiser la gestion de leur parc automobile. Véritables partenaires économiques, ils proposeront et négocieront des services adaptés et des solutions financières sur mesure.

En tant qu'ingénieur Commercial Business Development Comptes Internationaux (Small & Medium Accounts), vous serez responsable de votre secteur géographique sur des comptes BtoB avec une gestion de portefeuille intervenant sur des flottes pouvant atteindre plus de 500 véhicules.

En tant qu'ingénieur Commercial Conquête Comptes Internationaux (Small & Medium Accounts), vous prospecterez et constituerez un portefeuille de nouveaux clients internationaux suivant un listing de comptes donnés.

En tant qu'ingénieur Commercial Business Development Comptes Internationaux (Medium & Large Accounts), 80% de votre activité sera réservée à la gestion de votre portefeuille de plus de 1000 véhicules. Vous devrez coordonner l'ensemble des spécificités de vos différents comptes et fidéliser vos clients. Vous participerez également à la gestion des appels d'offres internationaux. Le reste du temps, vous serez objectifé sur la constitution d'un vivier de nouveaux clients.

Profil requis :

De formation supérieure (Bac+3/5, école de commerce), vous justifiez de 2 à 7 ans minimum d'expérience (en fonction du profil souhaité) dans une fonction commerciale terrain orientée acquisition et / ou fidélisation de clientèle en B to B.

Dans l'idéal, une expérience en gestion de flotte automobile, voire dans un environnement proche, serait fortement appréciée.

Votre autonomie, votre ténacité, votre goût pour la négociation et votre dynamisme seront les atouts indispensables pour atteindre les objectifs et réussir pleinement votre mission.

Pour envisager votre évolution en interne ou au sein de nos filiales, **vous devrez impérativement maîtriser l'anglais.**

Permis B (mise à disposition d'un véhicule de fonction)

Pratique courante des outils bureautiques (Word, Excel, PowerPoint, Outlook)

Si ces missions correspondent à vos ambitions professionnelles, et si vous répondez au profil recherché, n'hésitez plus, transmettez-nous votre candidature.

Des déplacements à l'international pourront être à prévoir de manière occasionnelle.

Rémunération :

À définir selon profil :

- Rémunération fixe + variable motivant
- Véhicule de fonction
- Restaurant d'entreprise
- RTT
- CE performant : voyages, billetterie, chèques vacances...
- Politique bien-être : salle de sport, coach, ostéopathe...

Candidature :

Pour postuler, merci de transmettre votre candidature à l'attention de Mme Guénaëlle POSTIC à l'adresse email suivante : LEASEPLAN-032486@cvmail.com