



MAN Truck & Bus France recherche pour son site de **Saint-Mard (77)**.

## Attaché Commercial VO Cars & Bus (H/F)

### Missions

- Commercialisation de véhicules d'occasion de marque MAN auprès de la clientèle utilisatrice de véhicules Industriels de plus de 5 tonnes
- Prospection de toute la clientèle potentielle du secteur concerné
- Respect de la procédure de prise de commande véhicules d'occasions et de validation par le supérieur hiérarchique
- Etablissement d'une étude de pré rentabilité (OPC) dans le système CRM Salesforce pour remise des offres en conformité avec la politique commerciale de MCB et les instructions du supérieur hiérarchique
- Suivi de la préparation et remise en état des véhicules avant livraison
- Organisation de la livraison aux clients suivant les principes de Mise en Main Expert
- Suivi régulier des créances et actions de relance auprès des clients et organismes financiers concernés
- Offre systématique de produits complémentaires : garanties, financement, conduite économique.
- Gestion d'un fichier commercial, création, modification et mise à jour des fiches clients et prospects, création des fiches contact clients et prospects), établissement de rapports de visite, remontée des « affaires chaudes » dans le système CRM Salesforce
- Accompagnement performant des clients dans le but d'améliorer l'Indice de Satisfaction Client mesuré pour chaque véhicule vendu
- Gestion du parc de véhicules d'occasion dans le TopUsed Center de rattachement, mise en ligne sur autodo, présentation propre et harmonieuse des véhicules exposés
- Transmission aux intéressés de toutes informations indispensables à la société et ce dans le cadre des fonctions de l'attaché commercial
- Respect de la confidentialité liée au statut de l'attaché commercial
- Participation à toutes les manifestations organisées sur le plan national ou régional (occasionnellement le week-end)

### Expérience, formation et compétences souhaitées

- Connaissance des méthodes de vente de véhicules industriels
- Connaissances de base sur les possibilités de financement et leur impact fiscal
- Développer et maintenir ses connaissances sur ses produits et les produits concurrents
- Anticiper les besoins de la clientèle potentielle
- Organiser son temps de travail et ses déplacements en fonction d'objectifs commerciaux
- Etre à l'écoute des besoins évolutifs des clients

Type de contrat : CDI  
Date de début souhaitée : ASAP  
Rémunération : Selon Profil

MAN Truck & Bus est l'une des entreprises européennes leaders dans le secteur de la construction de véhicules industriels et des offres de solutions de transport. Sa gamme de produits comprend des véhicules utilitaires, poids lourds, bus & cars, et moteurs au gaz et diesel, ainsi que des services relatifs au transport de personnes et de marchandises.

MAN Truck & Bus est une entreprise de TRATON GROUP et emploie plus de 36 000 collaborateurs dans le monde.

Chaque jour, nous voulons nous surpasser et améliorer de façon continue nos produits technologiques innovants. Une carrière chez MAN Truck & Bus offre de nombreuses opportunités de participer à ce changement. Respect, esprit d'équipe, détermination, orientation client et intégrité: telles sont les valeurs de l'entreprise que vivent nos collaborateurs.

Pour des idées qui inspirent.  
Pour des changements qui animent.

Contact :  
[recrutement@man.eu](mailto:recrutement@man.eu)

Nous nous engageons pleinement à soutenir la diversité et l'égalité des chances dans le traitement des candidatures.

Engineering the Future – since 1758.

**MAN Group**

