

# RESPONSABLE GRANDS COMPTES RÉSEAU CONSTRUCTEUR AUTOMOBILE

« J'ai contribué à restaurer les relations de mon entreprise avec un client qui est devenu aujourd'hui un partenaire privilégié. »



« Mon métier m'offre toute latitude d'être force de proposition. Je me positionne comme conciliateur, garant de la satisfaction de mes clients. Je me verrais prendre par la suite plus de responsabilités dans les métiers de la rechange constructeur ou dans des métiers technico-commerciaux en première monte. Je n'exclus pas toute opportunité d'expatriation afin d'élargir mon horizon. »

**Walid / 30 ans**

Master en Ingénierie et Technologie  
spécialité génie mécanique et industriel à l'Institut Professionnel  
de Sciences et Technologie de Strasbourg

# RESPONSABLE GRANDS COMPTES RÉSEAU CONSTRUCTEUR AUTOMOBILE

## MISSION GÉNÉRALE

Construit, avec l'équipe, une stratégie commerciale solide avec les réseaux pièces de rechange des constructeurs et met en place des actions commerciales pour optimiser et développer les ventes et répondre aux exigences des clients.

## ACTIVITÉS PRINCIPALES

- **Gère** les comptes dont il a la charge et s'assure de la satisfaction clients. Identifie les opportunités profitables de développement commercial, en termes de produits, services, parts de marché et promotions. Négocie les conditions commerciales pour l'ensemble de son portefeuille.
- **Met toutes les actions en œuvre** pour atteindre le taux de service attendu par le client. A ce titre, est l'interface privilégiée entre les services logistiques du client et les services approvisionnements et production de l'entreprise. S'assure auprès des usines de la fabrication des pièces de rechange pendant toute la durée de la garantie constructeur.
- **Participe** au processus d'homologation lors du lancement des nouveaux produits. Coordonne la réalisation des packagings à la demande du constructeur et la définition des kits nécessaires au montage des pièces de rechange. Participe à toutes les études en vue de développer des extensions et/ou des nouvelles gammes.
- **Assure** la veille concurrentielle et le reporting. Suit et analyse les statistiques de ventes : chiffre d'affaires, quantités par référence, prix de revient, coûts de transport, marge... et bâtit un plan d'actions correctives.
- **Travaille** avec les ingénieurs d'études sur les adaptations techniques demandées par le client. Fait réaliser les notices de montage par le service technique. Tire parti des informations techniques et commerciales issues de la 1<sup>ère</sup> monte\* pour proposer des solutions adéquates.

## PROFIL

### FORMATION INITIALE

Formation supérieure de type école d'ingénieurs, de commerce ou équivalent universitaire avec une expérience de 5 ans minimum (fonction commerciale dans le secteur industriel ou dans le marché concerné).

*Fonction accessible par promotion interne pour un chef de produit, un chef de marché, un commercial.*

### COMPÉTENCES REQUISES

#### Compétences techniques

- Connaissance des produits et goût des chiffres
- Connaissance professionnelle d'un système d'information et des outils informatiques Pack Office

#### Aptitudes

- Communication / Capacité à négocier
- Capacité d'analyse et rigueur d'organisation
- Capacité de résistance à la pression

#### Management

- Capacité à animer ou à coordonner une équipe

Anglais courant obligatoire  
et langues étrangères selon les besoins

## AUTRES INTITULÉS DE LA FONCTION

Responsable Rechange Constructeur, OES\* Account Manager

\* voir glossaire