



Chef de projet Commerce (H/F)

Le Groupe

Vous souhaitez évoluer dans un environnement dynamique alliant convivialité et innovation ?

Identicar a construit un modèle de management alternatif basé sur une collaboration étroite entre l'ensemble des équipes et un fort engagement de chacun dans les projets moteurs pour le développement de l'entreprise. Visant l'enchantement de ses collaborateurs autant que celui de ses clients, Identicar s'est hissé directement à la 3e place du palmarès Happy At Work en 2017.

Identicar, c'est une équipe de passionnés qui a pour mission de protéger et accompagner les automobilistes dans leur quotidien. Comment ? En leur facilitant la vie grâce à une offre innovante et à des conseillers clients aux petits soins.

Premier Club Automobile français avec plus de 900 000 membres, Club Identicar est à leurs côtés tout au long de la route, avec des services de protection contre le vol, d'assurance complémentaire et d'assistance connectée. Fidèle à son esprit pionnier, l'entreprise familiale ne cesse d'innover et de se transformer.

L'énergie des 200 collaborateurs porte ses fruits : Identicar une croissance à 2 chiffres depuis 7 ans et atteint 67 M € de chiffre d'affaires en 2018.

Envie d'en savoir plus ? On vous explique tout [ici](#) et [là](#).

La direction commerciale

La Direction Commerciale est en charge de piloter l'ensemble des actions commerciales BtoB du Club Identicar. Elle comprend une trentaine de collaborateurs travaillant en grande proximité avec de nos distributeurs afin d'atteindre des objectifs de croissance ambitieux.

L'équipe commerciale a son propre projet d'amélioration continue qui lui permet d'apporter de l'innovation dans sa façon de commercialiser l'offre du Club Identicar et de travailler à l'amélioration de ses outils et modes de fonctionnement.

Les missions

Nous vous proposons de rejoindre le binôme actuel de Chefs de projet commerce, pour appuyer l'équipe commerciale terrain dans le développement et le pilotage commercial du Club Identicar auprès de nos clients concessionnaires.

Rattaché(e) au Directeur des Ventes, votre rôle de chef de projet vous permet d'être relation avec l'ensemble des services du Groupe (DSI, marketing, finance, ...).

- Vous produisez et analysez les reportings ayant attrait à la performance de notre force de vente terrain et préconisez les actions à mettre en œuvre pour accompagner notre croissance.
- Vous animez, de façon autonome, l'ensemble des projets en lien avec votre activité de l'expression du besoin au déploiement opérationnel (ex : nouvelle gamme, mise en place d'une nouvelle organisation).
Vous participez notamment à l'animation des ateliers de travail du projet d'amélioration continue de l'équipe commerciale.
- En collaboration avec le Directeur des ventes, vous participez au pilotage et au développement des comptes clés, composés des filiales des constructeurs automobiles :
 - Suivi des animations des comptes clés
 - Déploiement des opérations commerciales
 - Business plan et constitution des offres commerciales
 - Analyse des résultats

Le profil recherché

Qualités attendues : Votre fort esprit entrepreneurial, votre polyvalence et votre sens du relationnel vous permettrons d'être rapidement autonome et force de proposition.

Diplômé(e) d'école de commerce, vous souhaitez intégrer une Direction Commerciale pour développer vos compétences en analyse commerciale et en gestion de projet. Vous recherchez un poste opérationnel, vous permettant de participer aux réflexions stratégiques.

Compétences clés :

- Analyse de chiffres et préconisations
- Autonomie dans le pilotage de projets

Expérience : Vous disposez d'une première expérience d'au moins 2 ans sur un poste similaire.

Vous vous reconnaissez dans notre offre ? [Faisons la route ensemble !](#)

Informations complémentaires

Type de contrat : CDI