

FICHE D'ADÉQUATION DE POSTE

JULES AYL
COMMERCIAL BMW

PROFIL RECHERCHÉ

ADÉQUATION

EXCELLENTE CAPACITÉ RELATIONNELLE ET COMMERCIALE.



LORS D'UN STAGE CHEZ OZED, J'AI CONTRIBUÉ À UNE AUGMENTATION DE 15% DU PORTEFEUILLE CLIENTS EN ASSURANT UN SUIVI PERSONNALISÉ.

MAÎTRISE DES TECHNIQUES DE VENTE ET DE NÉGOCIATION.



ACQUISITION DE COMPÉTENCES DANS LE DOMAINE DES TECHNIQUES DE VENTE ET DE NÉGOCIATIONS GRÂCE À MON PARCOURS SCOLAIRE

SENS DE LA SATISFACTION CLIENT.



JE PLACE LA SATISFACTION CLIENT AU CŒUR DE MES DÉMARCHES COMMERCIALES. LORS DE MES PROJETS EN GROUPE, J'AI TOUJOURS VEILLÉ À RECUEILLIR LES RETOURS CLIENTS POUR AJUSTER NOS PROPOSITIONS.

CONNAISSANCE DES PRODUITS FINANCIERS AUTOMOBILES.



MES COURS DE FINANCE ET MON EXPÉRIENCE EN GESTION COMMERCIALE ME DONNENT UNE BONNE CAPACITÉ D'APPRENTISSAGE DES PRODUITS FINANCIERS AUTOMOBILES.

INTÉRÊT POUR LES NOUVELLES TECHNOLOGIES AUTOMOBILES (ÉLECTRIFICATION, CONNECTIVITÉ).



PASSIONNÉ D'AUTOMOBILE DEPUIS MON ENFANCE (FORMULE 1, RALLYE, SALONS)



FICHE DE POSTE

Poste : Commercial(e) BMW

Lieu : Lyon 9ème

Type de contrat : Alternance

Rémunération : Fixe + variable attractif (commissions sur ventes)

Description du poste :

En tant que Commercial(e) au sein de la concession BMW, vous serez l'ambassadeur de la marque premium et l'interlocuteur privilégié des clients. Vous aurez pour mission de développer les ventes de véhicules neufs, d'occasion, ainsi que les services associés (financements, garanties, contrats d'entretien).

Missions principales :

- Accueillir et conseiller les clients en identifiant leurs besoins.
- Promouvoir la gamme BMW, ses technologies et ses solutions de mobilité.
- Réaliser des démonstrations et accompagner les essais des véhicules.
- Négocier les offres commerciales et finaliser les ventes.
- Proposer des solutions de financement adaptées.
- Assurer un suivi personnalisé des clients jusqu'à la livraison du véhicule.
- Développer et fidéliser un portefeuille client.
- Participer aux événements commerciaux (portes ouvertes, salons, etc.).
- Veiller à une veille concurrentielle pour anticiper les besoins du marché.

Profil recherché :

Expérience : Une expérience réussie de 2 à 5 ans dans la vente automobile ou de produits premium.

Formation : Bac+2 minimum (Commerce, Vente ou équivalent).

Compétences :

- Excellentes capacités relationnelles et commerciales.
- Maîtrise des techniques de vente et de négociation.
- Sens de la satisfaction client.
- Connaissance des produits financiers automobiles.
- Intérêt pour les nouvelles technologies automobiles (électrification, connectivité).

Qualités personnelles :

- Dynamisme, autonomie et productivité.
- Forte orientation client.
- Esprit d'équipe et goût du challenge.

Avantages :

Véhicule de fonction.

Formations continues dispensées par BMW Group.

Possibilité d'évolution au sein du groupe.

Mutuelle et avantages divers.