



Offre de stage

LeasePlan recrute un Assistant Ingénieur Commercial Fidélisation en stage (F/H)

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 :

Janvier 2019 (au plus tard)

Missions :

Rattaché à la Direction des Ventes Comptes Internationaux, vous identifiez les opportunités commerciales sur les clients en portefeuille. Vous contribuez à la fidélisation des clients et au développement du portefeuille. Vous soutenez l'Ingénieur Commercial dans le développement commercial.

A ce titre, vous :

- Analysez les flottes clients, notamment par des benchmarks, l'analyse des réclamations, l'identification et le pilotage des dérives,
- Préparez les rendez vous clients en coordination avec l'Ingénieur Commercial (revue de comptes, décomptes finaux, collecte d'informations, plan stratégique...),
- Participez à l'identification et à la gestion des modifications de contrats et des renouvellements,
- Participez à la réponse aux appels d'offres sur les clients de votre département,
- Collaborez avec l'Ingénieur Commercial et le Chargé de Relation Client dans le cadre de la préparation des rendez-vous commerciaux et dans le cadre des actions à mener à l'issue de ces rendez-vous.

Cette liste énumère les principales missions mais reste non exhaustive

Profil requis :

Dans le cadre de votre formation en commerce (Bac+4/5), vous effectuez un stage de fin d'études, de professionnalisation, de pré-embauche ...

- Rigoureux, organisé, vous faites preuve de dynamisme et d'ouverture d'esprit
- De tempérament commercial, vous êtes orienté résultat et réalisation des objectifs
- Vous êtes autonome, flexible et doté d'une bonne résistance au stress
- Vous maîtrisez impérativement l'anglais écrit et oral, et avez dans l'idéal une appétence pour le secteur automobile et/ou financement.

Rejoignez nos équipes et participez au développement d'une entreprise innovante de grande notoriété.

Offre d'emploi accessible aux personnes en situation de handicap

Rémunération :

Grille d'indemnité selon le profil et le diplôme visé. Prime de fin de stage attribuée selon l'atteinte d'objectifs fixés avec le manager en début du stage. Avantages sociaux :

- Restaurant d'entreprise
- CE performant
- Prestations sportives mises à la disposition de l'ensemble des collaborateurs

Candidature :

Pour postuler, merci de transmettre votre candidature à l'attention de Mme Florence BLAIN à l'adresse email suivante : LEASEPLAN-057778@cvmail.com