



Offre d'emploi - CDI

# LeasePlan recrute 2 Conseillers Commerciaux - Telesales (H/F)

## À propos de LeasePlan

---

LeasePlan est l'un des leaders mondiaux de la voiture en tant que service (CaaS – Car as a Service) avec 1,8 million de véhicules gérés dans plus de 30 pays. LeasePlan gère l'intégralité du cycle de vie des véhicules pour le compte de ses clients sociétés, PME et particuliers en s'occupant de tout, de l'achat à la revente d'occasion en passant par l'assurance et l'entretien. Le cœur de métier de LeasePlan est la voiture en tant que service, un marché de 68 milliards d'euros, et CarNext.com, un marché indépendant dédié à des solutions de mobilité polyvalentes reposant sur des véhicules d'occasion, au service d'un marché de 65 milliards d'euros.

Avec plus de 50 ans d'expérience, la mission de LeasePlan est d'offrir What's next en matière de mobilité, grâce à son service disponible avec n'importe quelle voiture, à tout moment et n'importe où (Any car, anytime, anywhere). Ainsi, vous pouvez vous concentrer sur What's next pour vous.

Pour mieux nous connaître : [leaseplan.fr](http://leaseplan.fr) | [leaseplan.com](http://leaseplan.com)

## Localisation :

---

Poste basé à Rueil-Malmaison (92)

Une navette est mise à la disposition des salariés au départ de la gare RER A Rueil-Malmaison.

## Début

---

Dès que possible

## **Missions :**

---

La Direction des Véhicules d'Occasion de LeasePlan France, dans un contexte de fort développement commercial dans la vente Retail, souhaite intégrer un nouveau talent de Conseiller Commercial Remarketing.

Principalement en charge de la commercialisation par téléphone de nos véhicules d'occasion multimarques auprès des clients particuliers vous devrez réaliser les objectifs quantitatifs et qualitatifs fixés par l'Entreprise.

Votre quotidien sera donc de gérer le développement de votre portefeuille de ventes.

A ce titre vous devrez :

- Conseiller, négocier et vendre les véhicules à une clientèle de particuliers
- Gérer la base de données prospects/clients
- Assurer la relance des propositions adressées aux prospects
- Veiller à proposer les services additionnels (Assurance, financement...)
- Assurer le montage complet des dossiers à faire valider par l'Administration des ventes de véhicules d'occasions (VO)
- Traiter les aspects commerciaux des réclamations et diverses demandes des acheteurs

(Cette liste n'est pas exhaustive.)

## **Profil requis :**

---

De formation supérieure en commerce type BAC+2 (BTS ou équivalent).

Très à l'aise au téléphone, vous justifiez d'une première expérience dans une fonction commerciale sédentaire orientée acquisition de clientèle en B to C (la connaissance du milieu de la Location Longue Durée et/ou du marché des véhicules d'occasion peuvent être un plus, et la connaissance de la distribution de produits à forte valeur ajoutée est fortement recommandée).

Votre autonomie, votre dynamisme, votre ténacité, votre goût pour la négociation et également votre forte appétence pour les nouvelles technologies seront des atouts indispensables pour réussir pleinement votre mission et atteindre les objectifs qui vous seront fixés.

*Offre d'emploi accessible aux personnes en situation de handicap*

## **Rémunération :**

---

À définir selon profil

- Restaurant d'entreprise
- RTT
- 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-683020@cvmail.com](mailto:LEASEPLAN-683020@cvmail.com)