

## RECRUTEMENT D'UN/UNE COMMERCIAL (E) AU SEIN DE LA DIRECTION COMMERCIALE ET MARKETING DE AUTOHAUS S.A.

Le récent changement du statut commercial d' AUTOHAUS S.A. qui passe de concessionnaire à Importateur VOLKSWAGEN, implique de nouveaux objectifs à atteindre et des standards à respecter par l'entreprise.

AUTOHAUS S.A. privilégie en outre la formation permanente à travers son centre de formation en mécatronique automobile agréée par le MINEFOP, ASTA, qui est en coopération avec la Carl Hahn Schule en Allemagne.

### **A- RESPONSABILITES DU POSTE**

Le/la Commercial (e) assure la vente des produits et services de l'entreprise.

Il/Elle intervient en appui du Directeur Commercial et Marketing.

### **B- MISSIONS SPECIFIQUES DU POSTE**

Les missions spécifiques liées au poste de Commercial (e) sont les suivantes :

- Prospecter les potentiels clients sur les canaux divers et gérer la relation client de manière active en utilisant efficacement le système de Customer Relationship Management de l'entreprise.
- Atteindre les objectifs de vente des véhicules fixés par la hiérarchie en augmentant constamment la qualité des ventes.
- Gérer la relation clientèle par le système de service client (CRM) pour augmenter la fidélité de la clientèle et le taux de revente aux clients.
- Procurer des conseils aux clients sur l'utilisation des produits, sur les assurances véhicules appropriées, sur les produits financiers adaptés à la situation du client et autres sur les immatriculations, les régulations administratives et légales concernant les produits en vente.
- Implémenter les plans de gestion clientèle (élaborés sur la base des résultats des sondages clients) ainsi que les solutions pour améliorer la satisfaction de la clientèle.
- Préparer, négocier, finaliser et contrôler la vente.
- Coordonner la préparation et le déploiement des outils de communication avec la clientèle (flyers, displays, roll-ups, catalogues, visite en showroom, etc ) et les autres activités marketing (foires, expositions, sponsoring, etc.).
- Collecter les informations sur le marché de l'automobile local pour apporter un support à la prise de décisions de la hiérarchie.
- Elaborer des offres de services.

## **AUTRES ATTRIBUTIONS**

Le/la titulaire du poste assume d'autres activités et tâches sur instruction de son responsable.

### **C- PROFIL REQUIS**

#### **1. Qualifications**

- Bac+3 minimum en action commerciale ou en Marketing Commerce-Vente.
- 1 permis de conduire B.

Des connaissances profondes en :

- Techniques de vente et en marketing.
- Communication.
- produits de l'industrie automobile.

#### **2. Expériences professionnelles**

2 ans d'expériences professionnelles minimum à un poste similaire, de préférence dans l'industrie automobile.

#### **3. Autres connaissances/aptitudes**

- Avoir une bonne capacité de communication écrite et parlée.
- Etre capable de travailler de façon autonome et de respecter les délais.
- Avoir la compétence éprouvée du travail en équipe.
- Savoir gérer le stress, les tensions et les conflits internes dans les périodes d'activité intense.
- Avoir une bonne habileté au volant
- Avoir une forte orientation client
- Polyvalence et réactivité
- Maîtriser le français et l'anglais à l'écrit comme à l'oral.
- La connaissance de l'allemand serait un atout.

**Délai de recevabilité des dossiers de candidature : 30 août 2019.**

**Lieu d'affectation : Yaoundé / Douala**

### **D- DEPOT DES CANDIDATURES**

Si votre profil correspond au poste à pourvoir, envoyez votre candidature (CV de 2 pages maximum et lettre de motivation) au plus tard le 30 août 2019, avec en objet la mention «Commercial (e)\_Autohaus», à l'adresse suivante :

**contact@autohaus-cameroon.com**



**AUTOHAUS**

Pour plus d'informations, rendez-vous sur le site web : [www.autohaus-cameroon.com](http://www.autohaus-cameroon.com)



Les candidatures féminines sont fortement encouragées.

**NB** : Le recrutement à AUTOHAUS S.A. n'est soumis à aucun frais. Seuls les candidats sélectionnés seront contactés.