

Mobeyond – Community Account Manager

SALES

Nous recherchons un Community Account Manager

Nous recherchons un Community Account Manager ayant une expertise dans les réseaux de concessionnaires afin de jouer un rôle clé dans le développement de notre activité grâce à des partenariats stratégiques, de nouveaux modèles commerciaux et des services à forte valeur ajoutée.

Missions

- Développer et entretenir des partenariats stratégiques avec les fournisseurs de véhicules et les réseaux de concessionnaires.
- Prospecter de nouveaux clients au sein de l'écosystème automobile, avec un accent particulier sur les fournisseurs de véhicules et les réseaux de concessionnaires.
- Gérer et développer le portefeuille de clients existants ainsi que le réseau actuel.
- Réaliser des présentations professionnelles et convaincantes auprès des clients et prospects.
- Comprendre les besoins des clients et proposer des solutions adaptées.
- En collaboration avec le Service Delivery Consultant, garantir un démarrage fluide et une mise en œuvre réussie des nouveaux clients.
- Se tenir continuellement informé(e) des nouvelles fonctionnalités de nos applications et solutions.
- Transformer les évolutions complexes du marché et de la réglementation en opportunités commerciales.
- Élaborer des business cases solides et des modèles commerciaux innovants pour les solutions existantes et futures.
- Représenter l'entreprise lors d'événements du secteur et dans les échanges avec les parties prenantes stratégiques.
- Piloter les activités de go-to-market pour les solutions liées à l'écosystème automobile, avec un focus sur les fournisseurs de véhicules et les réseaux de concessionnaires.

Vos qualités?

Formation

- Bachelier dans une orientation liée au business ou expérience équivalente.

Expérience

- Minimum 5 ans d'expérience en account management.
- Une expérience au sein d'une organisation active dans le secteur des concessionnaires automobiles ou des réseaux de concessionnaires constitue un atout majeur, idéalement dans un environnement SaaS.

Connaissances et compétences

- Expérience démontrée en business development dans les secteurs de l'automobile, du leasing, de la gestion de flottes, de la vente de flottes ou de solutions informatiques associées.

- Solide réseau dans les domaines du leasing de véhicules, de la gestion de flottes, des concessionnaires automobiles et des réseaux de concessionnaires.
- Excellente compréhension des relations entre fournisseurs et OEM ainsi que de la chaîne de valeur de l'industrie automobile.
- Esprit entrepreneurial, excellentes capacités de négociation et aptitude à développer des partenariats durables.

Langues

- Excellente maîtrise du français, du néerlandais et de l'anglais, à l'oral comme à l'écrit.

Que pouvons-nous vous offrir ?

- Un rôle stratégique au sein d'une entreprise en forte croissance et tournée vers l'avenir.
- Un environnement de travail collaboratif et bienveillant.
- Des conditions de travail flexibles (modèle hybride).
- Un package salarial compétitif avec des avantages extralégaux tels qu'une voiture de société, des assurances, des chèques-repas, etc.

<https://mobeyond.eu/en>