



ARVAL
BNP PARIBAS GROUP

Intéressé(e) par la découverte du leasing automobile et la gestion de comptes clients ?

Opérateur de premier rang au niveau international avec une présence dans 28 pays, **Arval**, filiale du Groupe BNP Paribas, est une référence incontournable de la location longue durée, de la gestion des véhicules d'entreprises et du développement de la mobilité durable.

Arval Luxembourg gère avec enthousiasme plus de **15 000 véhicules** auprès de sa clientèle nationale et internationale et se positionne comme un acteur majeur du marché grand-ducal. **Arval Luxembourg** est une entreprise dynamique, à taille humaine et en forte croissance

Dans le cadre du développement de son activité, Arval Luxembourg recherche un(e) :

Account Manager (h/f)

CDI – Temps Plein - FR/EN/(DE)

Votre mission, si vous l'acceptez !

En tant qu'Account Manager, vous êtes le gestionnaire et **point de contact privilégié d'un portefeuille clients** qui vous sera confié. Vous aurez la responsabilité d'assurer un service de qualité pour répondre au mieux aux demandes des clients pour leur apporter entière satisfaction.

Votre rôle de conseiller, tant auprès des responsables de flotte de l'entreprise cliente, qu'auprès des conducteurs, vous permettra de construire et maintenir **d'excellentes relations avec vos clients. Conseil d'expert, accompagnement et qualité de service**, telles sont les exigences d'Arval auxquelles vous devrez répondre pour mener à bien votre mission.

Gestionnaire sédentaire, vous travaillez en étroite collaboration avec les Business Managers externes, et assumez les responsabilités directes suivantes :

- Offrir au quotidien un service de qualité, assurer la pleine satisfaction des clients, construire des relations pérennes pour fidéliser son portefeuille ;
- Proposer des offres et fournir le conseil le plus adapté sur le véhicule qui convient à la situation spécifique de vos clients ;
- Identifier les opportunités commerciales pour développer votre portefeuille.

Votre profil, si vous y correspondez !

Formation/expérience

- Vous êtes titulaire d'un diplôme universitaire Bac+2/5 avec pour dominante la **gestion de la relation client** ;
- Vous avez une expérience confirmée d'au moins 2 à 3 ans dans un poste similaire avec un **intérêt porté au secteur automobile**, ainsi **qu'une expérience de la gestion de portefeuilles** et/ou de comptes stratégiques ;
- Vous parlez **anglais couramment** ;
La maîtrise de l'allemand (et du luxembourgeois en sus) serait un atout certain pour le poste ;
- Vous maîtrisez les outils bureautiques MS Office.

Compétences essentielles

- Vous êtes dynamique, réactif(ve), précis(e), proactif(ve) et vous aimez travailler en équipe ;
- Très organisé(e) et polyvalent(e), vous êtes capable de gérer plusieurs tâches en même temps et savez prioriser ;
- Votre résistance au stress vous permet de gérer du volume ;
- Orienté(e) client, vous avez un sens du service très prononcé et êtes doté(e) d'un très bon relationnel ;
- L'accompagnement et le conseil sont des éléments moteurs pour vous ;
- Vous êtes capable de gérer des comptes stratégiques.

Intéressé(e) ? Nous vous invitons à transmettre votre candidature à jobs@arval.lu