



ARVAL
BNP PARIBAS GROUP

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 notre activité, nous recherchons un(e) :

Business Manager (H/F)

Votre mission :

- ✓ Le/la Business Manager H/F est en charge de l'acquisition de nouveaux clients, de la fidélisation et du développement du portefeuille clients qui lui est confié(e).
- ✓ Il/elle assure la promotion d'Arval par une **présence terrain fréquente** et organisée, et assure l'essentiel de la négociation commerciale (contrat, politique tarifaire, extension de flotte, rentabilité).
- ✓ Il/elle porte la **dimension de conseil** en gestion de flotte qui est la clé du succès pour dégager volume et marge mais aussi satisfaction client

Les Business Managers et les Account Managers travaillent en équipe et en **étroite collaboration** pour assurer le succès de la relation client et la réalisation des objectifs d'Arval définis dans la stratégie de compte et par la direction commerciale. Chacun dans son rôle mais toujours en complémentarité pour assurer l'intégralité de la gestion de flotte.

Activités :

I- Définition et mise en place de la stratégie de compte prospect / client et de la stratégie tarifaire

- En collaboration avec l'account manager, **définir la stratégie de compte et de portefeuille**
- En lien avec l'Account Manager, planifier les campagnes de rendez-vous (Business Review, Fleet Review).
- Présence terrain adéquate (nombre et fréquence de rendez-vous) en lien avec la Sales Methodology

II – Pilotage de la relation client / prospect

- S'approprier et déployer les « **outils commerciaux** » : **CRM, SHOWPAD...**
- Réaliser les rendez-vous client et prospect. Identifier les besoins et opportunités des comptes (prospect ou client).
- Conseiller les clients sur les optimisations possibles de leur TCO et l'élaboration de leur company car policy.
- Apporter en permanence un rôle de conseil au client dans le cadre des rendez-vous.
- Réaliser systématiquement les compte-rendu de visite
- Faire des points réguliers avec le Responsable de Compte pour partager l'information et assurer une coordination parfaite du compte et de l'activité commerciale à déployer.

III – Management des opportunités commerciales

- Négociation des contrats Cadres (prospect / client)
- Identifier les opportunités commerciales (prospect / client) et les renseigner dans l'outil CRM. Les piloter de manière à atteindre les objectifs de production fixés par la direction commerciale.
- Contribuer activement à la réalisation des objectifs de conquête, de renouvellements de contrats et d'augmentation de part de marché ainsi que des campagnes de réajustement.

Votre profil

✓ **Vous avez le sens commercial**

Vous exploitez activement les opportunités de vente en se basant sur le ciblage des besoins du client. Vous entreprenez des actions présentant un avantage financier direct pour l'entreprise.

✓ **Vous savez développer des réseaux de relations**

Vous recherchez et entretenez des contacts et de bonnes relations utiles autant à court terme qu'à long terme.

✓ **Vous avez une forte capacité de négociation**

Vous obtenez les meilleurs résultats possibles lorsque des intérêts divergents sont en jeu, en menant un dialogue constructif.

✓ **Vous êtes orienté résultats**

Vous cherchez à atteindre avec ténacité et dans une échéance définie les objectifs fixés en prenant en compte l'équilibre entre les coûts et les bénéfices. Vous recherchez en permanence une performance optimale

✓ **Vous avez de l'impact**

Vous exercez volontairement une influence sur autrui qui permette d'orienter et de mobiliser celui-ci vers l'objectif poursuivi.

✓ **Vous parlez couramment le français et l'anglais et avez une très bonne maîtrise de l'allemand**

✓ Vous possédez un diplôme d'enseignement supérieur (Bachelor ou Master) ou une expérience de minimum 5 ans en B2B, idéalement en financement.

✓ **Vous êtes disposé(e) à effectuer des déplacements quotidiens sur le Luxembourg**

Intéressés ? Merci d'envoyer votre candidature à : jobs@arval.lu