

## **GESTIONNAIRE BACK OFFICE COMMERCIAL**

CDI Temps plein - Exincourt – délais immédiat

### **PRESENTATION SOCIETE / GROUPE**

La société BOURLIER, forte de 90 années d'expérience rassemble l'ensemble des métiers liés au Véhicule Industriel (maintenance, vente, entretien, réparation, location, service de gestion de flotte Clients, dépannage...). BOURLIER représente les constructeurs Renault Trucks, Iveco Bus, Otokar, Benalu, et Fruehauf. Leader sur le secteur Nord Franche Comté, l'entreprise est également très bien implantée dans les Vosges avec trois sites à Golbey, Remiremont et Saint Dié des Vosges.

### **CONTEXTE DE LA MISSION**

Vous êtes rattaché(e) au service commercial et traitez l'ensemble des opérations administratives et commerciales faisant suite aux prises de commande et ventes de véhicules de transports routiers effectuées en amont par les Technico-Commerciaux jusqu'à leur livraison au Client.

### **CONTENU DE LA MISSION**

En support de l'équipe de vente de véhicules :

- Constituer le dossier de vente après prise de commande (ouverture du dossier papier et saisie informatique)
- Suivre l'état d'avancement de la commande
  - En externe : interface avec les usines des Constructeurs, et les divers prestataires extérieurs intervenants dans la construction et la préparation du véhicule conformément aux besoins Clients définis lors de la vente)
  - En Interne : interface avec les Commerciaux et les différents services Après-Vente et les Ateliers au niveau Groupe
- Echanger et communiquer avec le Client concernant le montage administratif du dossier (financement, règlement, ...)
- Réaliser les opérations d'immatriculation du véhicule suivant procédures Etatiques et Réglementaires établies (informatique et papier)
- Préparer le dossier administratif de livraison du véhicule
- Réaliser la facturation et le suivi des règlements
- Réaliser divers travaux annexes liés à la vente de véhicules neufs et Occasions
- Classer et archiver tous les documents relatifs aux dossiers commerciaux,
- Participer aux diverses réunions commerciales
- Représenter le Groupe Bourlier et les différentes marques distribuées (Renault Trucks, Fruehauf, Benalu, Clovis...) auprès des clients, des partenaires et des établissements financiers.

### **FINALITE DE LA MISSION**

Contribuer à la qualité permanente de la satisfaction Client en assurant la gestion des opérations administratives liées à l'activité commerciale de manière rigoureuse et dans les délais impartis. Dans le cadre de votre mission, vous pouvez être amené à vous déplacer ponctuellement.

### **EXTENSIONS POSSIBLES MISSIONS**

Préparation et montage du dossier administratif des appels d'offres et dépôt dématérialisé

### **ORGANISATION DU SERVICE / HIERARCHIE :**

Vous dépendez de la Direction commerciale et êtes en charge du back-office commercial

### **COMPETENCES & QUALITES PERSONNELLES**

- Très bonne maîtrise du Pack Office (WORD et EXCEL) et aisance informatique dans utilisation courante de l'outil informatique
- Aisance relationnelle et dynamisme
- Personne rigoureuse et discrète pouvant travailler en autonomie
- Maîtrise des chiffres : HT/TVA, pourcentage, parts de marché, ...

**FORMATION** : Vous êtes diplômé d'un Bac+2, complété d'une expérience probante sur des postes similaires (Gestion, Administration)

**REMUNERATION** : A convenir selon profil et expérience