



Bienvenue chez Bugatti

La marque Bugatti est depuis toujours symbole de l'exclusivité, du luxe, et de l'élégance esthétiques uniques, une solide tradition de voitures de sport légendaires et une précision dans le moindre détail sur le plan de la conception, de la construction et de la production, sont des valeurs intimement liées à la marque, créée par Ettore Bugatti en 1909.

Nous vous recherchons en qualité de :

BG-VK/B Responsable After Sales Business Management (h/f/d)

Vos missions

- Pilotage du marché :
 - Gérer les pertes et profits de l'après-vente au niveau mondial pour les pièces, les accessoires et les services
 - Gérer les projets et les produits
 - Effectuer des analyses commerciales
 - Gérer la planification et le reporting (au niveau mondial, régional ou au niveau du concessionnaire)
- Développement du réseau de concessionnaires :
 - Développer des business plans pour un réseau de partenaires/partenaires de service efficace (définir et surveiller les KPI)
 - Développer des contrats d'importateurs/concessionnaires
 - Surveiller l'exécution des normes (par ex. audits)
 - Former les concessionnaires/partenaires (non technique)
- Marketing et communication après-vente :
 - Développer et mettre en œuvre des activités pertinentes de marketing et de communication après-vente afin de maximiser la pénétration du marché et la fidélisation du service pour l'ensemble du portefeuille de produits après-vente
- Assistance sur le terrain et service client :
 - Gérer les plaintes des clients
 - Traiter personnellement les demandes des clients VIP
 - Gérer l'équipe des managers régionaux du service après-vente (UE, MEA, NAR)
- Garantie et fonds de commerce :
 - Développer des concepts et des processus liés à la garantie et au fonds de commerce
 - Traiter les réclamations opérationnelles
 - Planifier et rendre compte des budgets

Vos qualifications

- Diplôme universitaire en commerce/économie, marketing ou ingénierie
- Plus de 5 ans d'expérience professionnelle dans l'après-vente, le développement commercial ou le conseil en gestion
- Connaissance experte de MS office, connaissance avancée de SAP, Salesforce et Power BI (ou équivalent)
- Maîtrise de l'anglais, connaissances de base du français
- Compétences analytiques et réflexion stratégique
- Capacité à convertir des concepts stratégiques en résultats opérationnels
- Capacité à planifier le budget opérationnel et à établir des rapports
- Capacité à résoudre les conflits
- Compétences en matière de communication et de leadership
- Orientation client, compétence interculturelle

Rejoignez-nous dès à présent et transmettez votre candidature à recruiting@bugatti.com, en indiquant le poste susmentionné.

Vive la marque !