

Assistant commercial

Vous êtes organisé et méthodique ? Vous aimez fournir un soutien administratif aux vendeurs ? Vous êtes un assistant commercial né !

La principale responsabilité de l'assistant commercial est de gérer le processus entre la commande de véhicules et leur livraison aux clients, et de fournir une assistance administrative à l'équipe des ventes. Pour ce faire, il travaille de manière structurée et méthodique en respectant les processus et procédures définis.

En quoi consiste le métier d'assistant commercial chez Scania ?

Avec un profil administratif très poussé, l'assistant commercial chez Scania épaulé principalement les conseillers des ventes en vue d'assurer la préparation, le suivi et la livraison efficaces des commandes clients.

Processus, missions et méthodologie

Afin d'assurer le bon déroulement des ventes, depuis la commande jusqu'à la livraison, l'assistant commercial prend plusieurs processus en compte. Par exemple, c'est à lui de rassembler les documents nécessaires pour les bons de commandes ou pour le placement des ordres de travail en interne (si des éléments sont à faire installer en atelier, notamment). Il s'assure également que les exigences du client (identifiées au préalable) sont respectées et traitées dans un délai convenable. Il se coordonne également avec le service après-vente pour qu'un calendrier d'entretien soit établi et envoyé au client.

Lors du processus de livraison, l'assistant commercial est chargé d'assurer d'abord la planification de cette livraison. Il gère lui-même toutes les étapes entre la commande et la livraison, apportant une assistance précieuse aux équipes de vente. Il prépare efficacement la livraison des véhicules aux clients dans le respect des délais annoncés. S'il y a des imprévus, il sait réagir vite, en prenant toujours soin de prévenir le client et les services concernés. La communication est un élément-clé dans cette étape. L'assistant commercial s'occupe enfin de préparer la remise ou la livraison des véhicules en vérifiant bien que les conditions sont toutes remplies.

C'est également à l'assistant commercial que revient la tâche de recevoir, rassembler et traiter les factures d'achat de l'atelier et des fournisseurs tiers. Il les affecte à la commande de véhicule correspondante et maintient le dossier à jour.

Compétences requises et interactions

Des compétences organisationnelles sont essentielles, car de nombreuses activités sont soumises à des délais. Pour remplir efficacement ce rôle, l'assistant commercial se concentre sur la communication avec les clients ainsi que les fournisseurs internes et externes, tout en véhiculant une image de marque Scania positive.

Pour cela, il possède une bonne perspective commerciale, c'est-à-dire qu'il utilise sa compréhension des problèmes, processus et résultats commerciaux pour améliorer les performances. En étant organisé et en planifiant les plans et les ressources, l'assistant commercial travaille de manière consciencieuse et rigoureuse. Comme évoqué dans les missions, la communication est importante, car être à l'écoute et communiquer ouvertement, honnêtement et respectueusement avec les différents publics (dont les clients) permet un dialogue constructif et valorise l'image de la marque.

La prise d'initiatives est importante puisqu'elle permet de traiter les situations et les problèmes de manière proactive et continue.

Qualités requises

- Organisation, planification
- Esprit d'initiative et d'équipe
- Orientation clients
- Excellent relationnel

Normes à connaître

- Processus de l'atelier, de vente, de fourniture des services
- Processus de la commande à la livraison
- Exigences juridiques et réglementaires nationales et internationales
- Code de conduite, de conformité et d'éthique chez Scania

Se former et évoluer chez Scania

L'assistant commercial dispose d'opportunités d'évolution au sein de l'entreprise Scania. En fournissant un travail de qualité, en faisant preuve d'initiatives et en se focalisant sur le client avant tout, l'assistant commercial peut évoluer vers des métiers aux responsabilités plus élevées ou transverses. Des formations sont régulièrement dispensées dans un souci de maintenir à jour et développer les compétences des employés.

Quel est le profil de l'assistant commercial chez Scania ?

- Expérience acquise à un poste similaire (considérée comme un atout)
- Maîtrise des outils de la bureautique
- Anglais souhaité