

Formateur commercial Case IH EMEA (F/H)

CNH Industrial est un leader mondial du secteur des biens d'équipement, fort de son expérience industrielle, d'une large gamme de produits et d'une présence mondiale.

Chacune des marques de CNH Industrial est un acteur international majeur dans son secteur spécifique: Case IH, New Holland Agriculture et Steyr pour les tracteurs et les machines agricoles; Case et New Holland Construction pour le matériel de terrassement; Iveco pour les véhicules utilitaires; Iveco Bus et Helieuz Bus pour les autobus et les autocars; Iveco Astra pour les véhicules de carrière et de construction; Magirus pour véhicules de pompiers; Iveco Defence Vehicles pour la défense et la protection civile; et FPT Industrial pour les moteurs et les transmissions.

Plus d'informations peuvent être trouvées sur le site web de l'entreprise: www.cnhindustrial.com

Fonction primaire :

Préparer et dispenser des formations commerciales pour soutenir un niveau de connaissance parmi les participants internes et externes. Soutenir les ventes et la croissance de la marque et atteindre les objectifs définis dans le plan de développement stratégique (SDP). Inclut tous les produits et solutions liés à la marque - Focus sur les produits Agriculture.

Responsabilités essentielles :

- Mettre en œuvre des contenus pour l'évaluation des compétences et soutenir la réalisation de l'analyse des besoins
- Transformer les informations sur les produits en connaissances commerciales (approche commerciale / marketing et économique) en développant les «avantages pour le client» et les «arguments de vente».
- Concevoir et dispenser des programmes de formation et des cours commerciaux pour les produits actuels et futurs. Prenez en compte la part de marché, les objectifs, les comparaisons par rapport à la concurrence, les études de marché et les potentiels de croissance du marché. Soutenir l'approche des compétences non techniques. Incluez une argumentation sur les facteurs de vente et soulignez l'importance de toutes les divisions de CNH Industrial (c'est-à-dire pièces et service, finances) comme atout essentiel dans le processus de vente.
- Gestion proactive des projets de formation. C'est à dire. transfert, démonstration, client final

- Préparation indépendante du matériel de formation: documentation numérique, vidéo et imprimée
- Influencer le public par un état d'esprit positif, une atmosphère d'apprentissage et un esprit d'équipe
- Collaboration étroite et proactive avec tous les départements (principalement le marketing produit et la communication afin de garantir la cohérence du message conformément à notre stratégie)
- Organisez des sessions de formation en classe et en extérieur - en Europe, au Moyen-Orient et à l'échelle de l'Afrique
- Effectuer une analyse concurrentielle à des fins commerciales
- Faire l'évaluation de la formation en termes de compétences des participants et d'améliorations.
- Compte rendu du processus de formation et des résultats
- Mise en œuvre des directives relatives à l'identité d'entreprise dans le matériel de formation
- Plaider de nouvelles méthodologies de formation pour faire face aux changements rapides de l'environnement
- Volonté de soutenir différents marchés et familles de produits selon les besoins

Profil recherché :

- Baccalauréat avec une spécialisation en vente / agriculture.
- Français et anglais courants (langue parlée / écrite), autres langues européennes, un atout. Allemand préféré.
- Au moins trois années d'expérience dans la vente d'agriculture ou un poste similaire en marketing.
- Excellentes compétences en communication écrite et verbale (présentation).
- Capacité à établir de solides relations interpersonnelles avec CNH et ses collègues de l'industrie dans toute la région EMEA
- Prêt à travailler dans une organisation matricielle complexe et à respecter des délais serrés.
- Compétence de présentation supérieure et capacité à créer un état d'esprit positif parmi les étudiants
- Doit être capable de prendre des responsabilités, créer et travailler de sa propre initiative.
- Prêt à travailler en équipe

Déplacements professionnels fréquents (45% EMEA, 5% international)