

Au sein de la Direction Sales Performance & Pricing de la Marque DS, vous vous trouverez à la croisée des ventes, du marketing, du produit et du pricing.

Vous développerez des compétences techniques et comportementales dans les domaines suivants :

- Préparation des Reportings commerciaux
- Analyse des performances de ventes (modèle, énergie, marché, canal...)
- Identification d'opportunités d'amélioration de la performance DS
- Participation dans la préparation et contrôle des guidelines et standards de ventes
- Support à l'activité courante des Sales Performance Managers: B2B, Véhicules d'occasion, développement réseau, qualité, satisfaction client, standards de marque.