



ANNONCE RESPONSABLE DE LOCATION

Description de l'entreprise :

LOXAM est le n°1 de la location de matériel en Europe et 4e loueur mondial pour le BTP, les espaces verts, les services, l'industrie et l'évènementiel. Depuis sa création en 1967, LOXAM n'a de cesse de poursuivre sa stratégie de développement. Aujourd'hui, le réseau LOXAM se compose de plus de 1 100 agences implantées dans 30 pays. Constamment à la conquête de nouveaux marchés, ses 11 000 collaborateurs relèvent chaque jour d'importants défis. Présent à La REUNION depuis 2016, nous répondons aux besoins les plus variés de nos clients comme les équipements pour la démolition et gros œuvre, terrassement, espaces verts, transport et manutention, élévation, outillages ou bien encore pour l'énergie.

Dans le cadre de notre développement, nous recherchons un Responsable de Location (H/F) basé à LA REUNION.

Description du poste :

Rattaché(e) au Responsable d'agence, vous avez la charge de conseiller et proposer aux clients nos solutions de location de matériels, tout en coordonnant l'administratif commercial lié à l'activité.

Vos principales missions principales seront de :

Conseiller et satisfaire la clientèle en répondant à ses besoins

Accueillir les clients (au comptoir ou par téléphone), détecter et évaluer leurs besoins, les conseiller dans le choix des matériels,

Négocier et défendre les prix de location et services associés,

Etablir les offres commerciales et les contrats de location conformément à la demande des clients et selon la politique commerciale et tarifaire,

Participer aux actions de prospection commerciale et de fidélisation des clients.

Gérer l'administration commerciale

Vérifier et enregistrer les commandes sur le logiciel informatique adapté,

Recueillir les observations des clients sur le déroulement de la prestation de location,

Contrôler les données de facturation,

Relancer les clients concernant les devis et règlements (litiges clients).

Coordonner les activités techniques et logistiques de l'agence

Communiquer les priorités commerciales à l'atelier,

Assurer la planification des tournées et la relation avec le chauffeur.

Qualifications :

Vous êtes issu(e) d'une formation commerciale (Bac+2) et justifiez d'une expérience de la vente et du contact client, idéalement dans un environnement technique. Votre aisance relationnelle, votre sens du service, votre rigueur administrative et votre implication vous permettront de réussir dans votre mission.