Recruteur	
Référence	22D1652954655
Titre de l'offre	Project Manager (F/H) - practice Finance
Description de la mission	<p>En qualité de Project Manager rattaché(e) à la practice Finance, vous serez en charge de projets de gestion de risques des collatéraux, d'optimisation des portefeuilles clients ainsi que de solutions créées sur mesure pour nos clients, notamment en ce qui concerne les provisions pour risques (Bâle II).</p> <p>Vous êtes également le point de contact central des clients et êtes amené(e) à interagir avec nos équipes data et business pour apporter votre expertise dans nos projets de conformité, stratégiques et digitaux. Vous travaillez en partenariat avec les autres practices spécialisées dans la création de tableaux de bord (ventes, stock, marge, KPIs), sites de reprise optimisant le parcours client, ainsi que d'outils d'aide à la prise de décision.</p> <p>Vos missions principales :</p> <p>Conseil :</p> <ul style="list-style-type: none">- Vous épauliez votre manager sur les propositions commerciales ;- Vous assurez les analyses des phases de diagnostics ;- Vous collaborez avec les équipes tech et data dans la mise en œuvre des projets ;- Vous accompagnez le déploiement et vous assurez de la maîtrise de nos outils ;- Vous synthétisez les données et les transformez en éléments actionnables pour nos partenaires ;- Vous êtes le point de contact et interagissez de manière indépendante avec les demandes du client ;- Vous êtes intéressé(e) par les problématiques Big Data ou par les sujets de calcul statistique et de cotation automobile ;- Vous avez une approche risques et documentez l'ensemble des process entrepris et êtes responsable des sujets sur votre périmètre. <p>Développement client :</p> <ul style="list-style-type: none">- Vous participez à la fidélisation du portefeuille client acquis au travers des process en place en optimisant l'utilisation des outils ;- Vous épauliez votre manager dans l'identification des décisionnaires et les opportunités de cross-sell ;- Vous participez à la création de pitches commerciaux.
Type de contrat	CDI
Télétravail	Non spécifié
Client	AUTOBIZ SA
Description de la société	<p>Créée en 2004 autobiz est une start-up innovante, leader des valeurs de marché dans le monde.</p> <p>Figure incontournable du conseil automobile basé sur la data en Europe, autobiz propose une large gamme d'outils destinés aux professionnels de la distribution, de la location et de l'assurance automobile, afin de développer leur business VO (véhicules d'occasion).</p>

autobiz met également ses compétences dans le domaine des valeurs de marché au service de clients internationaux, issus de secteurs d'activité variés (immobilier, emploi, événementiel...).

Aujourd'hui basée à La Défense (92), autobiz dispose également de bureaux à Berlin, à Valence (Espagne) et Milan.

Début 2017, le groupe Stellantis est entré au capital d'autobiz, renforçant ainsi sa position sur le marché automobile à l'international.

Depuis, autobiz a signé de nouveaux partenariats stratégiques avec des constructeurs automobiles incontournables et développé des solutions de reprises à distance et d'approvisionnement en VO, afin de répondre aux problématiques causées par la crise sanitaire.

En 2021 autobiz est entré au palmarès Frenchweb 500, qui récompense les entreprises tech françaises les plus dynamiques et innovantes !

Pour plus d'informations ☐ <https://www.corporate.autobiz.com/>

Localisation

Paris

Pays

Array

Description du profil

De formation Bac + 5 type Grande Ecole/IEP et doté(e) d'une expérience d'environ 2/3 ans sur un poste similaire, vous êtes motivé(e) pour intégrer une structure à taille humaine en fort développement dans laquelle vous investirez pleinement.

Vous avez des affinités avec le digital et la data et/ou l'automobile.

Vous associez méthode et créativité pour atteindre vos objectifs. Fort(e) d'une culture du résultat, vous êtes à la fois un(e) 'business développeur' dans l'âme et savez aussi entretenir un portefeuille client dans le temps.

Une première expérience ou une appétence dans le domaine automobile constituent un plus.

Compétences demandées :

- Connaissance des techniques de gestion de projets ;
- Connaissance des outils de bureautique classique (Pack Office) ;
- La connaissance de MS Project et l'outil de Data Visualisation Tableau (ou équivalent) constitue un plus ;
- Anglais et Français courant ;
- Allemand ou toute autre langue européenne est un plus ;
- Esprit commercial et goût du challenge ;
- Excellent relationnel ;
- Maîtrise des techniques de vente et de l'argumentation ;
- Ténacité, persévérance et dynamisme ;
- Esprit d'équipe.

Expérience

Débutant (-3 ans)

Profil

Secteur

Automobile & fournisseurs
Services IT & Digital