



JOB PROFILE

CHEF DES VENTES VN



Mercedes-Benz

LES OBJECTIFS

Le Chef des ventes VN assure la responsabilité de l'activité de ventes de véhicules neufs et assure l'encadrement de l'équipe de ventes.

Il assure la gestion de la clientèle, de son service et des stocks de véhicules.

Il participe aux ventes de véhicules neufs et contribue au bon fonctionnement et développement de l'activité VN.

ACTIVITES

Le chef des ventes VN :

- Participe à l'élaboration du budget du service VN avec son responsable hiérarchique et suit sa réalisation
- Définit les objectifs des ventes de son équipe
- Organise, structure, anime, coordonne, gère et contrôle son équipe commerciale
- Réalise les objectifs de ventes, de rentabilité et de satisfaction clients
- Contrôle et analyse tous les résultats, qualitatifs et quantitatifs, collectivement et individuellement
- Met en place des plans d'action commerciale, collectifs et individuels
- Délègue et implique ses N-1
- Participe au recrutement, à la définition et au suivi du plan de formation
- Gère les conflits internes et participe aux procédures disciplinaires
- Gère les ventes, les approvisionnements, les stocks et les véhicules de démonstration
- Relaye, met en place et suit les opérations marketing locales et nationales
- Traite les réclamations clients et gère les litiges
- Adapte l'organisation de son service aux développements de l'activité et conduit le changement
- Maîtrise la bonne application de la législation automobile et normes en vigueur
- Suit les formations préconisées par le constructeur
- Fait respecter les règles de sécurité et le règlement de l'entreprise
- Applique le système Qualité et fait progresser la satisfaction client et les résultats de l'entreprise
- Veille à la concurrence locale et remonte les informations
- Maîtrise et utilise les outils informatiques
- Maîtrise et utilise les différents outils de reporting (entreprise et constructeur)
- Maîtrise les législations sociales, environnementales, et le consumérisme

PROFIL & COMPETENCES

- Le Chef des ventes VN s'exprime auprès de ses équipes de manière claire, avec conviction et enthousiasme
- Il dispose d'une forte orientation client, engagé pour la satisfaction client
- Il est engagé et pro actif
- Il possède d'excellentes qualités d'écoute et de disponibilité
- Il est organisé, rigoureux et autonome
- Il possède de fortes capacités managériales (leadership et maîtrise de soi)