



JOB PROFILE

CHEF DES VENTES VO



Mercedes-Benz

# LES OBJECTIFS

Le Chef des ventes VO assure la responsabilité de l'activité de ventes de véhicules occasions 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 occasions et contribue au bon fonctionnement et développement de l'activité VO.

# ACTIVITES

Le chef des ventes VO :

- Participe à l'élaboration du budget du service VO avec son responsable hiérarchique et suit sa réalisation
- Définit les objectifs des ventes de son équipe
- Définit et applique la politique de reprise
- Applique les standards du Label VO Certified
- 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 stocks
- Gère la politique d'achats VO constructeur et autre
- Relaye, met en place et suit les opérations marketing locales et nationales
- Traite les réclamations clients et gère les litiges
- Gère l'activité digitale de la vente VO
- 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
- 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
- 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 VO s'exprime auprès de ses équipes de manière claire, avec conviction et enthousiasme
- Connaît et maîtrise le marché VO Vans
- 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)