



JOB PROFILE

VENDEUR VN



Mercedes-Benz

# LES OBJECTIFS

Le vendeur VN vend des véhicules neufs de marque Mercedes-Benz, des accessoires, des aménagements, des financements et des services.

Il gère, valorise et développe son portefeuille de clients sur un secteur géographique déterminé (Conquête et fidélisation).

# ACTIVITES

Le vendeur VN :

- Prospecte
- Veille à la concurrence et remonte les informations
- Se tient informer des plans d'action commerciale et des nouveautés constructeur
- Valorise et développe son portefeuille et son fichier clients (prescription et recommandation)
- Utilise, crée et met à jour les fiches clients et prospects
- Participe aux opérations marketings et challenges
- Renseigne et conseille les clients
- Propose et réalise des essais
- Expertise les véhicules à reprendre
- Propose une offre personnalisée (véhicule, accessoires, services, financement, connectivité)
- Propose et vend des carrosseries et équipements supplémentaires
- Vend les véhicules, les accessoires, les produits et services
- Rédige les bons de commandes en respectant les mentions légales et la législation en vigueur
- Propose et vend les services Pro Connect et Mercedes me
- Informe le client des services Mercedes intégrés : Services de conciergerie, Mobilo, Mobilovan, Services 24
- Réalise la fiche de rentabilité
- Suit et informe le client après la commande
- Suit ses commandes et les délais de livraison
- Planifie et suit la livraison avec le secrétariat commercial, l'atelier et le Van Expert
- Suit le client après la livraison
- Suit les formations préconisées par le constructeur
- Respecte 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

# PROFIL & COMPETENCES

- Le vendeur VN s'exprime auprès du client de manière claire, avec conviction et enthousiasme
- Le vendeur VN est ouvert aux nouvelles technologies et utilise les médias à disposition
- 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 synthèse
- Il est organisé et rigoureux
- Il est idéalement issu de la vente aux professionnels