



JOB PROFILE

VENDEUR VO



Mercedes-Benz

LES OBJECTIFS

Le vendeur VO vend des véhicules utilitaires légers d'occasion, des financements et des services.

Il gère, valorise et développe son portefeuille de clients.

ACTIVITES

Le vendeur VO :

- Prospecte
- Maîtrise et applique les process du label Certified
- Valorise et développe son portefeuille et son fichier clients
- Utilise, crée et met à jour les fiches clients et prospects
- Propose et réalise des essais
- Réalise les expertises et les contre expertises des véhicules à reprendre
- Propose une offre personnalisée (services, financement, connectivité)
- Vend les véhicules, les accessoires, les produits et services
- Rédige les bons de commandes en respectant les mentions légales et la législation en vigueur
- Informe le client des services Mercedes intégrés : Mobilo, Mobilovan, Services 24
- Réalise la fiche de rentabilité
- Suit et informe le client après la commande
- Suit ses commandes et ses livraisons
- Planifie et suit la livraison avec le secrétariat commercial VO et l'atelier
- 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 VO s'exprime auprès du client de manière claire, avec conviction et enthousiasme
- Le vendeur VO 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
- Maîtrise le marché VO Vans