



Référence : 2019_FP_VDT_TPL_V0

FICHE DE POSTE*

VENDEUR CONCESSION TRADITIONNEL (H/F)

I. Intitulé de la qualification

- Vendeur
- Conseiller commercial

II. Rattachement hiérarchique

- Directeur de Concession H/F

III. Rattachement fonctionnel

- Animateur de Réseau

IV. Objet du poste

Vendre des véhicules de loisirs (neufs ou d'occasion) et des accessoires en promouvant l'image de l'entreprise et en **conseillant** le client sur les caractéristiques des VDL, les **financements et les assurances** de la personne et du véhicule.

V. Principales tâches et missions

Accueil et accompagnement du client dans le cadre de la politique de la relation client de la concession

- Accueil des clients
- Réponse aux demandes et remarques des clients en hiérarchisant les informations collectées par le client
- Ecoute et recherche des besoins
- Présentation et conseils au client des VDL et tous autres matériels de caravaning proposés à la vente

Développement et gestion des ventes, dont ventes complémentaires et additionnelles

- Atteinte des objectifs commerciaux dans le respect de la politique commerciale de l'entreprise



- Transactions commerciales portant sur les VDL : proposition des produits, négociation de la vente et d'un geste commercial, vente
- Vente de véhicules, de prestations et services additionnels (solutions de financement, assurance, extension de garantie, contrat d'entretien...) et d'accessoires
- Gestion du portefeuille client : Suivi des clients sur certaines opérations commerciales par tous canaux ; suivi des dossiers de vente et de livraisons
- Force de proposition pour le développement d'évènements locaux
- Réalisation des travaux administratifs liés à l'achat et à la vente des véhicules dans le respect de la réglementation en vigueur : bon de commande, fiche de reprise, dossier de financement, devis

Formation /initiatives personnelles

- Maintien des compétences dans la connaissance des gammes, des marques, maîtrise marché, comportement de la clientèle, évolution et usage des produits.

Développement et gestion des ventes des véhicules d'occasion

- Estimation des frais de remise en état en vue de la commercialisation
- Négociation du prix de reprise dans le cadre de la politique commerciale

Suivi de l'acte commercial

- Suivi du client post-signature du bon de commande et jusqu'à la livraison du véhicule
- Post-livraison, appel au client pour s'assurer de leur satisfaction à l'usage du véhicule et à date anniversaire de la livraison
- Suivi et réalisation des dossiers de financements jusqu'à leur acceptation
- Renégociation des prix de reprise des véhicules d'occasion post-expertise en cas de non-conformité du bon de commande
- Aide au traitement des réclamations selon les procédures internes à l'entreprise

Animation des communautés et des évènements

- Participation aux évènements ou opérations commerciales (salons, foires, portes ouvertes...)

Gestion et entretien du parc de véhicules et mise en œuvre du merchandising

- Entretien, gestion et organisation du parc
- Implantation du bon affichage des véhicules suivant les directives et dans le respect de la réglementation en vigueur (signalétique, PLV, ILV, fiches techniques, prix...) afin de garantir l'attractivité
- Implantation de l'exposition des véhicules neufs et occasions et modification de celle-ci de façon mensuelle pour mise en avant de véhicules identifiés
- Responsable de la propreté et du nettoyage des véhicules exposés
- Responsable de la mise en situation d'usage des véhicules
- Garant de la propreté du parc



Surveillance, fermeture et ouverture de la concession

- Participation à la surveillance et à la protection de la concession
- Responsabilité de l'ouverture et de la fermeture du parc dont la gestion des alarmes selon les procédures internes de l'entreprise
- Sécurisation des biens du parc

Environnement de travail

- Mise en valeur de son bureau

Intégration de nouveaux salariés ou de stagiaires

- Participation à l'intégration de nouveaux entrants ou des stagiaires par des formations « produits et techniques de vente »

Missions connexes :

- Participation à l'activité de location
- Mise en main véhicule

VI. Qualification requise

Bénéficie d'une première expérience probante (2 ans et plus) dans un poste similaire en automobile, ameublement, énergies renouvelables, amélioration de l'habitat, (fenêtres, cuisine...) et ayant idéalement une première expérience de chef d'entreprise.

Vente directe (face à face, one to one) de produit et non de services.

Appétence pour les sports individuels : natation, sport de raquette, sport de combat.

VII Qualités requises/ Profil

- Dynamisme
- Sens du commerce
- Sens relationnel
- Goût du challenge, de la compétition
- Besoin de reconnaissance
- Appétence pour l'argent+++
- Réactif : doit savoir travailler dans l'urgence
- Recherche de la stabilité financière/ stabilité personnelle

Phénomène de société : notion de qualité de vie personnelle à intégrer dans les profils, si et uniquement si, en parallèle, il existe une appétence pour l'argent +++ chez le candidat.

A l'embauche, il est difficile de trouver quelqu'un de durable, c'est par l'intérêt du métier et les performances que le salarié restera.

Valeurs de la filière TPL : esprit d'équipe, honnêteté, franchise, compétition, respect environnement et personne, sens de l'effort, sens du partage du moment, convivialité....



VIII Possibilités d'évolution professionnelle

➤ Vertical	➤ Transversal
Adjoint ou Directeur de Concession H/F	Vendeur itinérant-Vendeur haut de gamme H/F

**Fiche de poste non exhaustive, susceptible d'évolution.*