

Fonction :

## DIRECTEUR VENTES ET REMARKETING

Positionnement :

Directeur KINTO France SAS

Directeur des Ventes et Remarketing

Définition :

- Rattaché(e) au Directeur KINTO France SAS, il / elle est en charge de la production de cotations, de la relation avec les commerciaux Grands Comptes et de la relation avec les interlocuteurs du constructeur et/ou du réseau de distribution.
- Plus précisément, il / elle :
  - Assure le soutien administratif et commercial de la Direction des Ventes
  - Assure la relation avec les réseaux de distribution
  - Assure la relation et le suivi en direct avec les clients Grands Comptes (reporting, analyse, études)

Missions et Activités :

- 1. Analyser le Marché des ventes aux entreprises, de la LLD**
  - Assurer une veille sur les produits et les offres de la concurrence (LLD)
  - Analyser les performances du marché / canal/ segment/model
- 2. Mettre en place la stratégie :**
  - Proposer de nouveaux produits/outils/prestations/offres tarifaires
  - Développer les arguments de vente, les argumentaires et les fiches produits
  - Assurer un suivi budgétaire des actions et accords
- 3. Assurer une fonction de management de la Direction**
  - Former, motiver, évaluer et gérer au quotidien les collaborateurs de sa Direction, (plannings, entretiens d'évaluations, etc.)
  - Promouvoir et valoriser l'activité de la Direction au sein de l'entreprise
  - Participer au recrutement des collaborateurs de sa Direction
  - Adapter les ressources aux pics d'activité
  - Animer l'équipe des commerciaux KINTO (objectifs, suivis, plans d'actions)
  - Assurer un suivi des performances des réseaux Toyota et Lexus et mettre en place les plans d'actions nécessaires
  - Coordonner les plans d'actions et commerciaux avec TFS et la direction des ventes flottes TFR
- 4. Respecter les procédures de son département**
  - Connaître et maîtriser les procédures de la Direction et de l'entreprise,
  - Mettre à jour et créer les modes opératoires de sa Direction
  - S'assurer de la conformité des opérations menées dans sa Direction
  - Assurer le respect des règles et des procédures en vigueur dans la société

- 5. Être le garant du respect du GISG (Normes de sécurité Informatique du Groupe),**
- S'assurer que toutes les personnes sous votre supervision (internes, prestataires et sous-traitants) comprennent et appliquent les politiques/normes de KINTO (notamment sur la sécurité), qu'ils ont des accès appropriés aux systèmes et aux locaux qui soient limités au strict nécessaire à l'exercice de leur fonction.
  - S'assurer que les contrats pour lesquels vous êtes responsables répondent aux exigences de sécurité telles que définies dans les politiques et normes de KINTO
  - Déléguer en votre absence votre responsabilité d'approbation de demande d'accès
  - Vérifier, ou déléguer que les espaces de travail, usuels ou ponctuels, laissés vacants ne contiennent aucun actif informationnel ou information protégée après leur utilisation (ceci incluant les salles de réunion et de séminaire, les bureaux, ainsi que les tableaux blancs et les poubelles)
  - S'assurer que les actifs de l'Entreprise (ordinateurs, téléphones, badges, clés etc) sont bien restitués par les employés et prestataires sous votre responsabilité à la fin de leur engagements contractuels. Si un actif n'est pas restitué, vous vous engagez à le signaler dès que possible au responsable sécurité ou à l'équipe informatique.
- 6. Participer à la démarche d'amélioration continue (Toyota Way et groupes Kaizen)**

#### Compétences :

##### Savoir-faire / Compétences techniques

- Connaissance Location Longue Durée,
- Assurances et services liées à la LLD
- Fiscalité automobile
- Connaissance du marché automobile des professionnels
- Relationnel Commercial
- Suivi administratif et commercial de dossiers
- Accueil et renseignements au téléphone
- Gestion des conflits
- Respect des procédures et modes opératoires

##### Savoir-Être / Qualités personnelles

- Adaptabilité
- Sens du client
- Gestion des priorités, rapidité et réactivité
- Discernement et bon sens
- Aptitude à travailler en équipe et en mode projet
- Force de proposition et curiosité, esprit d'initiative
- Communication efficace à l'écrit et à l'oral
- Argumentation et persuasion
- Esprit d'analyse et de synthèse
- Respect des autres
- Rigueur, organisation et méthode

#### Interactions :

- Autres sociétés du Groupe Toyota
- Services de Kinto France SAS (comptabilité, remarketing, etc.)
- Clients concessionnaires
- Assureurs
- Prestataires