

Fonction :

ANALYSTE FINANCIER

Positionnement :



Définition :

- Rattaché(e) au Chef de Groupe Acceptation, il / elle est en charge de la relation Concessionnaire. L'Analyste financier doit savoir gérer le contrat depuis la demande de financement transmise par le Concessionnaire jusqu'à la réponse définitive donnée en retour sa mise en gestion.
- Plus précisément, il / elle :
 - Est en charge de l'étude, de l'analyse et du contrôle des dossiers de financement dans le respect de la gestion commerciale avec les concessionnaires et la maîtrise du risque,
 - Participe activement à l'organisation quotidienne de l'équipe afin de respecter les KPIs définis.

Missions et Activités :

1. Analyser la faisabilité d'une demande de financement

- Réaliser les études des dossiers Entreprises au travers
 - De l'analyse financière
 - De l'évaluation de l'environnement
 - De la cohérence de la (des) demande(s)
 - En application des procédures d'acceptation
- Contrôler la véracité, la conformité et la cohérence ces documents reçus
Valider les demandes d'encours selon sa délégation

2. Assurer la relation avec le réseau de concessionnaires

- Vendre la décision aux vendeurs/concessionnaires
- Assurer une animation commerciale par la relance des points de vente
S'adapter quotidiennement à l'organisation de l'équipe afin d'optimiser la gestion des demandes

3. Être garant de la qualité

- Apporter sa contribution commerciale en mettant en avant l'importance accordée par la société à la satisfaction des clients et des concessionnaires,
- Contribuer aux différentes activités communes au service : mise en place de procédures, point de suivi d'activité, ...

4. Respecter les procédures de son service

- Connaître et maîtriser les procédures de son service et de l'entreprise
- Mettre à jour et créer les modes opératoires de son service

- Mettre en place et tenir à jour les procédures internes de son service
- S'assurer de la conformité des opérations menées dans son service

5. Participer à la démarche d'amélioration continue (Toyota Way et groupes Kaizen)

Compétences :

Savoir-faire / Compétences techniques

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

Savoir-Être / Qualités personnelles

- Sens du client
- Adaptabilité
- Gestion des priorités, rapidité et réactivité
- Rigueur, organisation et méthode
- Aptitude à travailler en équipe et en mode projet
- Force de proposition, 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

Interactions :

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