

Titre d'emploi : Adjoint au directeur des ventes
Service : Service des ventes
Sous la direction de :
Date de rédaction :
Approuvée par :
Date d'approbation :
Date de révision :
Statut d'emploi :
Rédigée par :

DESCRIPTION SOMMAIRE DU POSTE

Aider les conseillers en vente à conclure les transactions. Vendre/louer des voitures selon les normes de profit brut, de volume et de satisfaction de la clientèle de la concession. Assister le directeur dans certaines tâches administratives et le remplacer en cas d'absence.

Les TÂCHES PRINCIPALES sont énumérées ci-dessous, mais le titulaire peut être affecté à d'autres fonctions.

- Aider les conseillers en vente à conclure des transactions.
- S'assurer que les conseillers en vente effectuent le suivi téléphonique auprès de la clientèle rencontrée et ce, dans les ____heures suivant la visite.
- Participer à la formation des nouveaux conseillers en vente.
- Participer à l'identification des besoins de formation de l'équipe de vente.
- Rédiger des rapports sur les progrès réalisés par les stagiaires ou les nouveaux conseillers en vente au cours de leurs périodes de formation et de probation.
- Aider le directeur des ventes à fixer des objectifs mensuels agressifs, mais réalistes pour chaque conseiller en vente.
- Collaborer à la conception de programmes d'amélioration visant les conseillers en vente qui éprouvent des difficultés à rencontrer leurs objectifs.
- Partager avec le directeur des ventes la responsabilité de planifier les réunions de l'équipe de vente.
- Collaborer aux échanges de véhicules entre les concessionnaires.
- Approuver les transactions à la demande de son supérieur.
- Sur demande, aider le directeur des ventes dans l'accomplissement de tâches administratives (publicité, inventaire...).
- Se tenir à l'affût des nouveautés relatives aux produits, aux programmes et aux promotions courantes du constructeur et/ou des institutions bancaires.
- Participer à la planification et au contrôle de l'étalage des véhicules dans la salle d'exposition et l'aire de stationnement.
- Coordonner le travail des chasseurs et de l'équipe de l'enlèvement de la neige.
- Remplacer le directeur des ventes si absent.

Tâches reliées à la vente

- Conseiller, vendre/louer des voitures neuves et d'occasion selon les normes de profit brut, de volume et de satisfaction de la clientèle de la concession.
- Maintenir un système de suivi du propriétaire qui favorise la fidélité de la clientèle.
- Maintenir un système de développement de la clientèle.
- Connaître et comprendre toutes les lois fédérales, provinciales et municipales qui régissent les ventes d'automobiles au détail.

- Assister à des cours de formation sur les produits et la vente selon les directives du directeur des ventes.
- Se tenir au courant des nouveautés en matière de produits, de caractéristiques, d'accessoires, etc. et de leurs avantages pour la clientèle.
- Assister aux réunions de l'équipe de vente.
- Se présenter de manière professionnelle.
- Exécuter d'autres tâches selon les besoins et les consignes de la direction.

TÂCHES SECONDAIRES

- *Description d'une ou de plusieurs tâches secondaires à ajouter selon vos besoins.*

EXIGENCES D'EMPLOI

Connaissances des langues

Connaissances et habiletés

Responsabilités

Efforts

Conditions de travail

Autres

Utiliser efficacement son logiciel pour obtenir plus de détails quant aux exigences d'emploi. Ce logiciel a l'avantage d'intégrer les seize facteurs d'évaluation des emplois développés par la CCAQ pour aider à réaliser la démarche d'équité salariale dans son entreprise. Il permet d'inscrire au bas d'une description de tâches chacun des critères d'évaluation des emplois rattaché à un emploi.

NOTA : Dans la présente publication, le masculin désignant des personnes est employé sans aucune discrimination.

Tous droits réservés. Il est strictement interdit de reproduire ce cédérom en tout ou en partie.