

Titre d'emploi : Conseiller en vente de camions neufs et d'occasion
Service : Postes spécifiques aux camions lourds
Sous la direction de :
Date de rédaction :
Approuvée par :
Date d'approbation :
Date de révision :
Statut d'emploi :
Rédigée par :

DESCRIPTION SOMMAIRE DU POSTE

Conseiller et vendre des camions lourds (neufs et d'occasion) selon les normes de profit brut, de volume et de satisfaction de la clientèle de la concession.

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

- Accueillir le client, établir une relation de confiance et démontrer un sérieux engagement à l'égard de la satisfaction de la clientèle.
- Aider les clients à choisir/commander des camions en leur posant des questions et en écoutant attentivement leurs réponses afin de bien identifier leurs besoins tant au niveau technique, financier ou autres.
- Expliquer aux clients potentiels la performance des produits, leurs fonctionnements et leurs avantages.
- Décrire tout équipement optionnel que le client pourrait acheter.
- Obtenir les informations requises et compléter tous les documents nécessaires à la préparation d'une vente.
- Compiler des renseignements financiers précis et détaillés concernant les clients lorsque nécessaire.
- Faire la démonstration des camions neufs et d'occasion aux clients (peut inclure des essais routier).
- Conclure des transactions de camions neufs et d'occasion.
- Communiquer avec les institutions financières afin de confirmer la date de livraison et ainsi, garantir le paiement.
- Préparer les documents nécessaires à la livraison des camions.
- Livrer les camions neufs en expliquant les garanties et les politiques de service.
- Vérifier toutes les factures (fournisseurs internes et externes) et les bons de réparation émis par le service après-vente.
- Présenter aux nouveaux clients le personnel clé de tous les services.
- Tirer profit des ventes non conclues en procédant à une analyse de chacune des situations.
- Offrir un suivi et un service continu aux clients actuels ou de passage.
- Rencontrer ou surpasser les objectifs établis par la concession pour les livraisons de camions neufs et d'occasion.
- Étudier régulièrement les caractéristiques des camions et de leur équipement en vue d'améliorer ses connaissances de la performance du produit et de sa mise en marché.
- Comprendre et respecter tous les règlements fédéraux, provinciaux et municipaux qui touchent la vente de camions neufs et d'occasion.

Tâches reliées au suivi et à la prospection

- Solliciter et rechercher de nouveaux clients, sur une base régulière, en exploitant au maximum divers outils tels le réseau de contacts d'affaires, le répertoire téléphonique, le publipostage, l'Internet ou par des visites chez les particuliers ou dans les entreprises.
- Maintenir un système de suivi de la clientèle existante.
- Maintenir un système de développement de la clientèle.
- Préparer et remettre au directeur des ventes de camions tous les rapports de marchandage externe, précisant les noms des personnes à qui on a rendu visite, pour quelles unités des estimés ont été donnés et les unités disponibles pour la vente, si pertinent.
- Participer activement aux projets de publicité et de promotion.
- Participer aux analyses de marché en vue de cerner la clientèle potentielle.

Tâches reliées aux achats

- Évaluer les camions d'occasion lorsque nécessaire.
- Acheter des camions d'occasion après avoir obtenu l'autorisation du directeur des ventes.
- Transmettre à la personne responsable de l'ouverture des dossiers l'information et les documents reliés aux achats.
- Développer et bâtir un réseau d'approvisionnement régulier de camions d'occasion.
- Assurer le suivi et le contrôle de la qualité de la préparation de camions d'occasion tout en respectant les échéanciers.
- 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.

<p>NOTA : Dans la présente publication, le masculin désignant des personnes est employé sans aucune discrimination.</p>
--

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