

Titre d'emploi : Directeur des renouvellements
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

Gérer et contrôler le portefeuille de location.

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

- Se tenir à l'affût des programmes et des promotions courantes de location du constructeur et des institutions bancaires. Aviser l'équipe de vente de tout changement.
- Traiter toute documentation pertinente à la location et maintenir des dossiers détaillés de toutes transactions de location.
- Maintenir un registre quotidien précis qui reflète toutes les opérations de location/renouvellement de la concession.
- Produire divers rapports dont le ratio des ventes au détail versus la location, le % de renouvellements, le % de clients perdus et les raisons s'y rattachant ainsi que d'autres statistiques pertinentes.
- Gérer toutes les demandes relatives à un contrat de location (solde net résiduel) et s'il y a lieu, prendre les mesures nécessaires pour contacter rapidement le client.
- Analyser les dossiers de location ____mois avant l'échéance du contrat.
- Maintenir à jour la liste de clients et s'assurer que les appels de suivi ont été effectués par les conseillers en vente ___ mois avant l'échéance du contrat de location.
- Former et entraîner les conseillers en vente concernant les calculs financiers relatifs aux nouveaux contrats de location.
- Effectuer les calculs financiers des locations de véhicules d'occasion et/ou les retours de location.
- Aider les conseillers en vente à conclure des transactions de location.
- Assurer le suivi des conseillers en vente en cours de processus de renouvellement.
- Apprendre aux conseillers en vente à identifier les candidats ouverts à la location et à faire des présentations de location de façon professionnelle.
- Prendre en charge les contrats de location de clients orphelins et/ou les assigner aux conseillers en vente selon la politique de la direction.
- Superviser les retours de location dont la prise de rendez-vous, l'inspection des véhicules et la production de rapports s'y rattachant.
- Prévoir les objectifs annuels et mensuels des conseillers en vente relatifs aux renouvellements de location.
- Analyser les dossiers de clients dont l'achat est financé par une institution financière et préparer en conséquence, un plan de relance ____mois avant l'échéance du contrat.
- Anticiper des transactions éventuelles à partir du portefeuille de location par exemple en affichant au département de voitures d'occasion les véhicules et ce, ____mois avant l'échéance du contrat.
- Comprendre et se tenir à l'affût des règlements fédéraux, provinciaux ou municipaux qui touchent la location et la publicité de location et les respecter.
- Participer aux réunions hebdomadaires de l'équipe de vente.
- Assister aux réunions des directeurs, sur invitation.

- 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.