

**Titre d'emploi :** Directeur des ventes (voitures neuves et d'occasion)  
**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**

***Assurer le maintien de la clientèle et de la rentabilité des centres de profits de voitures neuves et d'occasion.***

*S'acquitter de ses responsabilités en gérant le personnel avec efficacité et en démontrant des connaissances du marché potentiel, des normes de rendement établies et un sens aigu des seuils de rentabilité de chaque service.*

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

- Prévoir, sur des bases mensuelles et annuelles, les objectifs relatifs aux ventes, au chiffre d'affaires brut et aux dépenses essentielles.
- Préparer et gérer le budget d'exploitation annuel du service .
- Assurer le suivi approprié de tout acheteur potentiel en créant, en mettant en pratique et en suivant de près un système de recherche de clients et de contrôle des ventes.
- Créer, mettre en pratique et contrôler un système de suivi des acheteurs de voitures neuves et d'occasion.
- Remettre à son supérieur, sur une base quotidienne, des données précises sur le contrôle des activités sur le plancher.
- Collaborer avec l'équipe de vente à des programmes qui augmentent les revenus bruts de voitures neuves et la pénétration de la commercialisation après-vente (financement et assurance).
- Communiquer avec les institutions financières pour faire approuver les cas d'exception (taux d'acceptation).
- Suivre de près les activités relatives au renouvellement de la location, analyser les rapports s'y rattachant et soumettre des recommandations à son supérieur pour rentabiliser le portefeuille de location.
- Diriger les activités de commercialisation et de publicité du service en collaboration avec son supérieur. Collaborer à la conception de campagnes de publicité et de promotions diverses.
- S'assurer que tous les clients sont présentés au directeur commercial.
- Remplir les feuilles de transactions conclues et les remettre à la comptabilité en temps utile.
- Établir et maintenir des normes relatives à la livraison de voitures aux clients.
- S'assurer qu'au moment de la livraison, le premier rendez-vous au service après-vente soit fixé.
- Traiter les feuilles de commissions des conseillers en vente et contrôler leurs registres de paie.
- Aider le service des voitures d'occasion à faire des évaluations de reprise, au besoin.
- Analyser les divers rapports relatifs à la satisfaction de la clientèle et soumettre les recommandations pour assurer la rétention et la fidélisation de la clientèle.
- Comprendre et se tenir à l'affût des règlements fédéraux, provinciaux et municipaux qui touchent la vente de voitures neuves, et les respecter.
- Se tenir à l'affût des nouveautés relatives aux produits, aux programmes et aux promotions courantes du constructeur et/ou des institutions financières. Aviser l'équipe de vente de tout changement.

## Tâches reliées à la gestion de l'inventaire/achat/évaluation

- Vérifier l'inventaire de voitures neuves et d'occasion tous les jours en vue d'assurer un équilibre adéquat des stocks permettant leur rotation efficace optimale.
- Faire des recommandations à son supérieur concernant l'inventaire de voitures neuves et d'occasion.
- Suivre de près les goûts des clients, les ventes perdues, l'historique des ventes de la concession et les tendances du marché local en vue de choisir les voitures à garder en stock et faire des achats équilibrés.
- Analyser les annonces dans les journaux ou dans d'autres publications en vue de trouver des véhicules en bon état avec peu de kilométrage.
- Mettre en vigueur une politique de roulement de \_\_\_ jours (inventaire de voitures d'occasion).
- Effectuer les échanges de véhicules entre les concessionnaires.
- Planifier et contrôler l'étalage des véhicules dans la salle d'exposition et l'aire de stationnement.
- Évaluer toutes les voitures d'occasion qui arrivent à la concession, s'assurer que leurs titres de propriété sont conformes et en vérifier l'état mécanique ainsi que la carrosserie.
- Procéder à l'apposition de l'étiquette pour vente et location à long terme d'une automobile en conformité avec la Loi sur la protection du consommateur et s'assurer de leur mise à jour respective.
- S'assurer des garanties légales de bon fonctionnement sur les véhicules d'occasion destinés à la vente au détail.
- Se tenir au courant du marché et des évaluations courantes des voitures d'occasion.
- Gérer la remise à neuf des véhicules d'occasion (reconditionnement).
- S'assurer que la remise en état de la carrosserie et de la mécanique est exécutée en deça des coûts et du temps prévus par le concessionnaire.
- Créer et entretenir un réseau externe (vendeurs en gros et détaillants) tant pour l'achat que pour la vente de voitures.
- Assister aux ventes aux enchères approuvées par la direction et acheter des véhicules.
- Suivre de près les résultats des achats aux enchères et comparer les profits bruts des voitures provenant des enchères avec celles en reprise.
- Avertir les personnes concernées des dates prévues pour la livraison des voitures achetées.
- Suivre de près les ventes perdues.
- Mettre au point et contrôler les activités de ventes en gros.

## Tâches reliées à la gestion des ressources humaines

- Présider les réunions quotidiennes et hebdomadaires à l'intention de l'équipe des ventes et mettre en place des systèmes qui assurent la formation continue des conseillers en vente.
- Former et motiver le personnel sous sa responsabilité et participer à l'embauche de son personnel en collaboration avec son supérieur.
- Faire des évaluations formelles de rendement du personnel sous sa responsabilité et ce, à intervalles fixes.
- Aider les conseillers en vente à se fixer des objectifs mensuels agressifs, mais réalistes, et leur donner le support nécessaire à leur réalisation.
- Aider les conseillers en vente à conclure des transactions et rencontrer les clients, si nécessaire.
- S'assurer que les conseillers en vente comprennent et respectent les politiques, les modalités et les systèmes de vente de la concession.
- Surveiller les efforts des conseillers en vente pour améliorer l'image et les évaluations de la satisfaction de la clientèle de la concession.
- Encourager le travail d'équipe dans un environnement de ventes axé sur la clientèle tout au long des démarches de vente, de livraison et de suivi.
- Assurer des communications efficaces au sein du service ainsi que d'un service à l'autre. Rechercher l'harmonie et l'esprit d'équipe avec tous les autres services.
- 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.*