



TOYS MOTORS, distributeur de la marque Toyota, recrute, au cœur de sa concession de Rouen, Petit Quevilly, Dieppe, , un CQP vendeur automobile (H/F) en formation avec le GNFA.

Dans le cadre du développement de notre marque et dans un souci de fidélisation clients, vos missions sont :

- Assurer la promotion et la vente de véhicules neufs,
- Intégrer et maîtriser la vente des produits périphériques (financement, assurances, location...).

Responsable de votre marché et de vos performances, vous savez optimiser et fidéliser votre clientèle tout en étant attentif à la qualité du service rendu. Dans ce sens, vous devrez écouter et conseiller les futurs clients et assurer en personne une expérience client incomparable.

Garant de nos valeurs, nous insistons pour que chacun de nos clients vive l'expérience Toyota TOYS MOTORS comme un moment unique et inoubliable, tourné vers la fidélisation et l'excellence.

Passionné, vous êtes dynamique, sensible à la performance et aux résultats. Vous possédez un réel sens du commerce et du service clients.

Le poste est à pourvoir pour la rentrée 2021. Des formations internes et constructeur seront assurées.

Vous êtes issu d'une formation bac +2 Commerce (type BTS NDRC...) ? Vous envisagez pour la rentrée une formation CQP avec le GNFA ? Vous souhaitez intégrer une entreprise dynamique et en pleine croissance ? Toyota TOYS MOTORS est fait pour vous, adressez-nous votre candidature : CV et lettre de motivations à helene.duarte@csmrouen.com

FICHE DE POSTE VENDEUR VN

Responsabilités :

Effectue un ensemble d'activités concourant à la commercialisation des véhicules neuf (VN) et produits périphériques, ainsi qu'à la reprise des véhicules particuliers d'occasion.

L'activité s'exerce essentiellement en hall d'exposition ; elle est centrée sur le renseignement du client et la présentation des véhicules.

Assure un niveau de qualité élevé et d'excellence dans le service du client, notamment avoir :

- une attention de chaque instant vis-à-vis des souhaits des clients qui attendent ce service d'excellence.
- un comportement en totale adéquation avec ce niveau de qualité élevé et d'excellence et une discrétion totale sur toutes informations notamment concernant les clients qui sont couvertes par la confidentialité la plus stricte

Missions principales :

Contenu de la qualification :

A - Activités de commercialisation des produits et services

Activités concourant à la réalisation de l'acte de vente des véhicules neufs :

- présentation des véhicules,
- propositions de financement et de produits périphériques.

Activités concourant à la reprise des véhicules particuliers d'occasion :

- participation à l'estimation physique du véhicule particulier d'occasion.

B - Activités relatives à la gestion de la commercialisation

- gestion administrative des activités de commercialisation,
- établissement de comptes rendus d'activité commerciale,
- participation à la mise en œuvre d'actions commerciales (journées portes ouvertes...),
- application des procédures qualité en vigueur dans l'entreprise.

Extensions possibles dans la qualification :

- livraison du véhicule au client,
- prospection téléphonique,
- gestion des informations clients reçues sur le net.

Autres missions :

- Renseigner, utiliser et alimenter quotidiennement les fichiers prospects et clients via le système de gestion et tout logiciel informatique interne ou constructeur mis en place,
- Effectuer les simulations informatiquement dans le logiciel en place et tout logiciel qui pourrait s'y substituer,
- Avoir un suivi, traiter et relancer les fiches prospects transmises et les fiches clients (traitement journalier des fiches, relances téléphoniques...); prospecter, valoriser et développer le fichier client,