

Fonction :

## CHARGE(E) DE REMARKETING

Positionnement :



Définition :

- Rattaché(e) au Responsable du Département Remarketing & Maintenance SAV, il / elle contribue au déploiement de la stratégie ainsi qu'à la gestion opérationnelle de l'activité de Remarketing de KINTO.

Missions et Activités :

### 1. Contribuer à la définition de la stratégie de Remarketing de KINTO

- Au sein de l'équipe Remarketing, déployer la stratégie de revente des VO
- Assurer une veille active du marché pour optimiser les performances de revente
- Contribuer à la définition des futurs produits en assurant une veille concurrentielle

### 2. Participer à la gestion opérationnelle de l'activité Remarketing

- Suivre les tendances du marché du VO afin d'optimiser les prix de cession et la rotation des stocks,
- Piloter la revente des véhicules en fin de contrat LLD auprès du réseau de concessionnaires,
- Assurer le suivi commercial et logistique des ventes permettant la satisfaction de nos clients,
- Informer le réseau sur l'application des procédures de Kinto,
- Définir et mettre en place les canaux de revente complémentaires au réseau de concessionnaires,
- Suivre les indicateurs de performance (KPi) des activités de Remarketing,
- Participer aux actions d'amélioration engagées par Kinto, et notamment l'évolution des outils informatiques

### 3. Respecter les procédures de son Département

- Connaître et maîtriser les procédures du Département et de l'entreprise,
- Contribuer à la mise à jour des modes opératoires du Département

### 4. Participer à la démarche d'amélioration continue (Toyota Way et groupes Kaizen)

**Compétences :****Savoir-faire / Compétences techniques**

- Miles Ria, plateforme de Remarketing RMS/Kinto, Kinto One Quoter, Bodet
- Connaissance du réseau Toyota/Lexus et des métiers de la vente
- Connaissances du milieu automobile et du marché VO
- Gamme Toyota et Lexus
- Gamme des produits de financement et d'assurance KINTO France SAS
- Techniques de négociation et sens de la persuasion
- Gestion des priorités
- Maîtrise du risque
- Pack Office (Excel, Word, PowerPoint)
- Anglais : usage professionnel
- Savoir gérer une base de données et créer des statistiques d'activité
- Opérer des calculs de marges et de pricing

**Savoir-Être / Qualités personnelles**

- Bon sens et discernement
- Sens du client et du commerce
- Aptitude à travailler en d'équipe
- Force de proposition et curiosité
- Persévérance et sens de l'effort
- Communication efficace à l'écrit et à l'oral
- Esprit d'analyse et de synthèse
- Respect des autres
- Rigueur, organisation et méthode
- Pédagogie

**Interactions :**

- L'ensemble du réseau de Concessionnaires
- Services de KINTO France SAS (Service Relation Client, Commerce, Comptabilité)
- Prestataires (Dekra, Transport GCA, Kafein, Sofico, BCA Auction, Carizy...)
- Toyota France, Toyota France Financement et Kinto Europe