Fonction :

CHEF DE PRODUIT

Positionnement :

Directeur KINTO France SAS

Responsable Département Marketing, Communication et Exp. Clients

Chef de Produit

Définition :

- Rattaché(e) au Responsable Département Marketing, Communication et Exp. Clients, il/elle assure le développement des solutions de financement à professionnel,
- Pilote la gamme de solution de financement, propose des évolutions et les mets en place
- Assure la mise en place d'opérations commerciales en lien avec la stratégie du constructeur

Missions et Activités :

1. **Mettre en place des opérations commerciales & gestion de la tarification**
   - Veiller à la performance commerciale et à la rentabilité financière des tarifications
   - Assurer une veille concurrentielle et l'analyser afin de synthétiser les tendances
   - Présenter les information et proposer des actions
   - Gérer les demandes de pricings / les offres commerciales
   - Planifier et coordonner les lancements de véhicules en lien avec la stratégie du constructeur Concevoir les outils d'aide à la vente et supports commerciaux destinés au réseau

2. **Contribuer à la stratégie produit et à son évolution**
   - Piloter la gamme de solutions de financement,
   - Remonter les besoins de développement liés aux évolutions produits, prestations, assurances associées, en s'appuyant notamment sur les tendances du marché et des benchmarks
   - Organisation des ateliers de travail et phases d'études préparatoires au lancement de produit,
   - Rédaction cahier des charges métier,
   - Coordonner les parties prenantes internes et externes (juridique, finance, opérations, prestataires) pour exécuter la feuille de route produit,
   - Participer à la recette métier avant le passage en production
   - Assurer, avec l'équipe Marketing, la création d'assets additionnels à fournir dans les kits communications,
   - Organiser et accompagner le changement lié à ses évolutions : formation, conduite du changement.

3. **Respecter les procédures de son service**
   - Connaitre et maitriser les procédures de son service et de l'entreprise
   - Mettre à jour et créer les modes opératoires de son service
   - Mettre en place et tenir à jour les procédures internes de son service
   - S'assurer de la conformité des opérations menées dans son service

© KINTO - Protected

4. **Participer à la démarche d'amélioration continue (Toyota Way et groupes Kaizen)**
   - Effectuer une veille concurrentielle et proposer des bonnes pratiques.
   - Analyser la performance de la stratégie de communication et proposer des axes d'amélioration.

Compétences :

Savoir-faire / Compétences techniques

- Gestion de projet
- Création de service ou d'offre produit
- Connaissance du domaine de la distribution automobile
- Gestion des priorités et des volumes
- Techniques de négociation et sens de la persuasion
- Maitrise du risque
- Pack Office (Excel, Word, PowerPoint)
- Français : langue maternelle, aptitude rédactionnelle
- Anglais : courant (contact régulier avec les équipes européennes)

Savoir-Être / Qualités personnelles

- Organisé, sachant établir & gérer les priorités
- Communication efficace à l'écrit et à l'oral
- Sens du client et du commerce
- Sens de l'écoute active
- Capacité à mener divers projets en parallèle
- Bon sens et discernement
- Respect des autres

Interactions :

- Concessions
- Services de KINTO France SAS (IT, Marketing, Flotte, etc.)
- Autres sociétés du Groupe Toyota – TFR, TFSF, KINTO Europe, TME OPD
- Prestataires

© KINTO - Protected