

Fonction :

RESPONSABLE ADMINISTRATION PERFORMANCE COMMERCIALE

Positionnement :



Définition :

- Rattaché(e) au Directeur Ventes et Remarketing, il / elle met en œuvre et fait évoluer les outils permettant la bonne lecture de toute la Performance Commerciale KINTO. Il/Elle est garant(e) de la qualité des chiffres qu'il / elle analyse et communique aux différents départements. Il/Elle est force de proposition sur les actions ou leviers à activer pour atteindre nos objectifs commerciaux (quantitatif et qualitatif).

Missions et Activités :

1. Etablir et analyser la Performance Commerciale

- Calculer, contrôler et communiquer les indicateurs commerciaux (en volume et en valeurs) dans le respect des délais et de la qualité attendue
- Déterminer et suivre les rythmes de commandes prévisionnels selon les différentes typologies (canaux, modèles, type d'offres.)
- Calculer, contrôler et communiquer les indicateurs liés au renouvellement, dans le respect des délais et de la qualité attendue
- Identifier les variations importantes, les expliquer et être force de propositions pour des actions correctrices
- Mise en place et suivi des analyses de marché sur les ventes automobiles à société pour identifier les voies d'amélioration et anticiper les futures variations
- Anticiper et proposer des analyses et de nouveaux rapports permettant d'améliorer le pilotage des activités VN et VO, afin de mettre en place des actions correctives

2. Coordonner le suivi de la Performance Commerciale

- Coordonner le suivi de la Performance Commerciale selon les différents canaux (ventes via les réseaux et ventes directes)
- Développer et optimiser les outils de suivi commerciaux à destination de la direction de KINTO, de TFS et de TFR, des différents départements et des réseaux Toyota et Lexus
- Mettre en place, communiquer et piloter les indicateurs clés vis-à-vis de KINTO Europe
- En coordination avec les équipes de développement, œuvrer dans l'automatisation systématique de la génération et de la communication des suivis de la Performances Commerciale VN et VO (PowerBi, Salesforce...)
- Echanger et partager avec les équipes ADO de TFR et ADV de TFS sur les suivis

3. Accompagner le développement de la Performance Commerciale

- Préparer et construire des actions de prospection pour les équipes de Vente Directe et Vente Indirecte (analyse, ciblage, suivi)
- Construire et alimenter les supports de Business Review réseau et clients des équipes commerciales VN et VO
- Recueillir, bâtir et coordonner les suivis spécifiques réseau ou clients réguliers

4. Gérer les animations ou Incentives réseau

- Proposer et organiser des animations commerciales des réseaux de concessionnaires en collaboration avec TFR
- Assurer la mise en place des opérations ainsi que le suivi et la communication des résultats

5. Respecter les procédures de son service

- Connaître et maîtriser 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

6. Participer à la démarche d'amélioration continue (Toyota Way et groupes Kaizen)**Compétences :****Savoir-faire / Compétences techniques**

- Maîtrise des outils informatiques
- Maîtrise de l'anglais
- Connaissance du fonctionnement d'une concession
- Connaissance des produits de financement (crédit, LOA, LLD, Assurances...)
- Connaissances du marché et du milieu automobile
- Connaissance des gammes Toyota et Lexus

Savoir-Être / Qualités personnelles

- Rigueur, organisation et méthode
- Capacité d'auto-contrôle
- Bon sens et discernement
- Esprit d'analyse et de synthèse
- Autonomie et disponibilité
- Aptitude à travailler en équipe
- Force de proposition et curiosité
- Persévérance et sens de l'effort
- Communication efficace à l'écrit et à l'oral
- Respect des autres, charisme et sens de la communication

Interactions :

- Concessionnaires Toyota/Lexus
- Constructeur Toyota/Lexus
- Kinto
- Opérations
- Marketing
- Contrôle de gestion
- Comptabilité
- IT