

Fonction :

RESPONSABLE DEPARTEMENT REMARKETING

Positionnement :



Définition :

- Rattaché(e) au Directeur Ventes & Remarketing de KINTO France SAS, il / elle déploie la stratégie de Remarketing définie par KINTO.

Missions et Activités :

1. Définir et mener la stratégie de Remarketing de KINTO

- Assurer le suivi opérationnel des reventes de véhicules d'occasion en retour de location
- Mettre en place et suivre l'ensemble des opérations marketing et commerciales pour maximiser le profit unitaire lié à chaque vente tout en minimisant le niveau de stock
- Mettre en place et suivre l'ensemble des canaux de ventes possibles permettant un bon écoulement du stock tout en maximisant le nombre d'acheteurs dans les réseaux Toyota et Lexus
- Coordonner les plans d'actions et commerciaux avec TFS et la direction des ventes Occasion de TFR
- Définir les axes d'amélioration de l'activité de Remarketing
- Assurer un reporting régulier de l'activité auprès de la Direction de Kinto
- Assurer une veille sur les produits et les offres de la concurrence (LLD)
- Réfléchir et participer à la conception des nouveaux produits/outils/prestations/offres tarifaires

2. Assurer une fonction de management du Département

- Former, motiver, évaluer et gérer au quotidien les collaborateurs de son Département, (plannings, entretiens d'évaluations, etc.)
- Animer l'équipe des chargés de RMK KINTO (objectifs, suivis, plans d'actions)
- Promouvoir et valoriser l'activité du Département au sein de l'entreprise
- Participer au recrutement des collaborateurs de son Département
- Adapter les ressources aux pics d'activité
- Assurer un suivi des performances du réseau Toyota & Lexus et mettre en place les plans d'actions nécessaires

3. Respecter les procédures de son Département

- Connaître et maîtriser les procédures du Département et de l'entreprise,
- Créer et mettre à jour les modes opératoires de son Département
- S'assurer de la conformité des opérations menées dans son Département
- Assurer le respect des règles et des procédures en vigueur dans la société

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

- Miles Ria, Assistant Après-Vente (Repair), Kinto One Quoter, Bodet
- Connaissance du réseau Toyota/Lexus et des métiers de la vente
- Connaissances de l'APV en concession, du marché et du milieu automobile
- 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 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 :

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