

Fonction :

**RESPONSABLE DEVELOPPEMENT COMMERCIAL
RESEAU**

Positionnement :



Définition :

- Rattaché(e) au Responsable Département Ventes Réseau, il/elle est en charge de promouvoir et soutenir les souscriptions de la solution de Location Longue Durée KINTO auprès des entreprises ainsi que des services proposés au travers de cette solution.
- Plus précisément, il/elle aura la mission :
 - De prospecter de futurs clients pour le compte de KINTO, soit par approche directe, soit par le biais des concessionnaires dont il/elle viendra en soutien direct dans cette démarche,
 - D'assurer le suivi commercial des comptes-clé existants, afin de leur apporter le meilleur niveau de service et maximiser la fidélisation,
 - D'accompagner dans leur activité commerciale, les concessionnaires qui lui seront attribués afin d'assurer le meilleur niveau de performance dans la souscription et le renouvellement de contrats LLD KINTO.

Missions et Activités :

1. Assurer la prospection commerciale

- Organiser des RDV prospects, en direct ou via les Concessionnaires en fonction des profils de parc
- Coordonner les propositions commerciales et répondre aux appels d'offre
- Respecter les règles de dérogation en accord avec le Responsable Département Ventes Réseau
- Valider les niveaux de tarifications spécifiques avec le Directeur des Ventes
- Assurer la relation commerciale complète jusqu'à l'issue de la proposition

2. Assurer le suivi commercial des Comptes-clé

- Garantir des rendez-vous de suivi réguliers sur les comptes-clé identifiés avec le réseau
- Apporter les réponses aux sollicitations, identifier les risques et opportunités
- Anticiper les fins de contrats et gérer les renouvellements avec le réseau
- Assurer les renouvellements des protocoles clients Grands comptes et des remise Tripartites avec TFR
- Assurer et écrire les process spécifiques des clients grands comptes réseau
- Assurer le suivi des enveloppes d'encours disponibles lors des renouvellements et/ou augmentation des parcs clients

3. Développement des concessionnaires

- Assurer un accompagnement des équipes commerciales du réseau par des visites régulières en concession
- Assurer des BR trimestrielles avec les Directions des Groupes de concessionnaire sur leur activité KINTO
- Fournir la formation adéquate sur les outils, les méthodes de promotion et techniques de vente de la LLD KINTO et des services associés
- Accompagner les équipes commerciales du réseau dans l'élaboration des cotations et des offres KINTO
- Coordonner les actions locales du réseau tant sur la prospection que les renouvellements

4. Respecter les procédures de son département

- Connaitre et maîtriser les procédures de la Direction et de l'entreprise,
- Mettre à jour et créer les modes opératoires de sa Direction
- S'assurer de la conformité des opérations menées dans sa Direction
- Assurer le respect des règles et des procédures en vigueur dans la société

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

Compétences :

Savoir-faire / Compétences techniques

- Forte maîtrise des produits de Location Longue Durée
- Forte maîtrise des techniques de vente et de conseil auprès des gestionnaires de parc ou acheteurs automobile : approche TCO, fiscalité, analyse d'état de parc,...
- Connaissance des services associés : Maintenance, Assistance, Perte Financière, Assurance, Cartes Carburant, pneumatiques....
- Bonne gestion des outils informatiques Excel, Powerpoint, Outlook.

Savoir-Être / Qualités personnelles

- Réactivité et sens du client
- Adaptabilité et disponibilité pour des visites client ou concessionnaire toute France
- Gestion des priorités, rigueur et organisation
- Aptitude à travailler en équipe et en mode projet
- Communication efficace à l'écrit et à l'oral
- Argumentation et persuasion
- Respect des autres

Interactions :

- Autres sociétés du Groupe Toyota
- Services de Kinto France SAS (comptabilité, remarketing, etc.)
- Clients concessionnaires
- Assureurs
- Prestataires (Exemple : fleeter)