



<https://latribunelibre.com/emploi/commercial-automobile-vo-f-h>

Commercial Automobile VO F/H

Description

Dans le cadre d'un remplacement de poste, vous serez le moteur du développement des ventes de véhicules d'occasions, tout en garantissant la satisfaction de nos clients, avec pour missions :

- Identifier les besoins de vos prospects et clients,
- Mettre en place des actions de prospection efficaces,
- Proposer des solutions de financement et des services additionnels,
- Estimer et négocier la reprise des véhicules d'occasion,
- Suivre les livraisons clients et s'assurer de leur bon déroulement,
- Assurer le suivi administratif commercial,
- Participer au déploiement d'actions marketing sur le terrain.

Les conditions :

- CDI à pourvoir dès que possible
- 39 heures hebdomadaires, du lundi au samedi (avec un jour de repos)

Les raisons de nous rejoindre :

- concession renommée pour sa convivialité, où partage et bonne humeur animent notre équipe de 9 collaborateurs au quotidien !
- un package de rémunération composé comme suit :

-Salaire annuel brut : fixe (à partir de 20k€ annuels) + variable pouvant atteindre jusqu'à 30k€ annuel (voire plus, car déplaçonné)

-Le variable est basé sur la réalisation de 100% des objectifs (volumes de ventes, marge, satisfaction client),

-Plan d'accompagnement avec garantie de maintien de salaire sur les 2 premiers mois minimum pour faciliter votre prise de fonction, ajustable selon votre profil

Les avantages :

-Tickets restaurants : Valeur unitaire de 8€, prise en charge à 50%

Organisme employeur

Groupe Legrand – MAZDA/SUZUKI
Saint-Brieuc

Type de poste

Temps plein

Secteur

COMMERCE DE VOITURES ET
DE VÉHICULES AUTOMOBILES
LÉGERS

Lieu du poste

22278, ST BRIEUC, ST BRIEUC,
France

Date de publication

3 septembre 2024 à 19:02

Valide jusqu'au

03.10.2024

- Mutuelle : Prise en charge à 60% par l'employeur pour le socle de base
- Remises : Sur l'achat et l'entretien de vos véhicules pour vous et votre famille
- Cooptation : Programme de cooptation interne pour récompenser les recommandations
- Véhicule de fonction, ordinateur portable, téléphone

Le processus de recrutement :

- Vous serez contacté(e) par Marie du Service RH pour un premier échange téléphonique.
- Si celui-ci est positif, vous la rencontrerez accompagnée du Directeur de la concession, en entretien physique.
- Quelle que soit notre décision, vous aurez un retour par téléphone !

Qualifications

Si vous nous lisez encore, c'est plutôt bon signe

Vous maîtrisez :

- la relation client et la négociation,
- les outils informatiques tels que les CRM et logiciels de vente,
- l'argumentation et l'art de la persuasion,
- le conseil et l'écoute active

Vous êtes :

- Avenant, souriant, et toujours (ou très souvent) de bonne humeur,
- Persévérant et orienté résultats,
- Compétiteur dans l'âme,
- Empathique avec un fort esprit d'équipe,
- Capable de vous adapter à toute situation et tout type de clientèle !

Vous êtes convaincu(e)s ? Venez booster votre carrière dans un Groupe en pleine croissance !

LEG/IND