



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

## Responsable VO F/H

### Description

En agissant en véritable homme/femme de terrain, vous pilotez le développement de l'activité VO des 3 sites de St Lô, Bayeux et Coutances, tout en déployant des actions pour accompagner votre équipe dans l'atteinte de leurs objectifs.

Comment ? En évoluant autour de 2 axes :

- **Le management :**

- Animer et gérer l'équipe commerciale VO,
- Relayer la politique commerciale des constructeurs auprès de votre équipe,

- **Le développement commercial :**

- Organiser, animer et piloter l'atteinte des objectifs de l'activité Vente de Véhicules d'Occasions,
- Développer le volume des ventes et des marges VO, de produits de financements et services associés,
- Prendre la responsabilité de l'achat et de la reprise de véhicules,
- Contribuer à la satisfaction client et à l'atteinte des objectifs,
- Piloter la performance par le biais de tableaux de bords,
- Faire appliquer les méthodes et process définis par le Groupe.

### Les conditions :

- CDI à pourvoir dès Septembre 2024
- 39 heures hebdomadaires, du lundi au samedi (avec une journée de repos dans la semaine)

### Les raisons de nous rejoindre :

- poste challengeant et transverse sur nos 3 concessions, composées d'équipes soudées, animées par l'entraide et la bonne humeur,
- un package de rémunération composé comme suit :

- Salaire annuel brut : fixe (à partir de 26k€ annuels) + variable pouvant atteindre jusqu'à 30k€ annuel (voire plus, car déplaçonné)

### Organisme employeur

Groupe Legrand - CITROËN/DS St Lô

### Type de poste

Temps plein

### Secteur

COMMERCE DE VOITURES ET DE VÉHICULES AUTOMOBILES LÉGERS

### Lieu du poste

50502, ST LO, ST LO, France

### Date de publication

3 septembre 2024 à 19:02

### Valide jusqu'au

03.10.2024

-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%

-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

### **Le processus de recrutement :**

-Vous serez contacté(e) par Juliette du Service RH pour un premier échange téléphonique.

- Si celui-ci est positif, vous la rencontrerez accompagnée du Directeur Commercial, 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 êtes un(e) leader dans l'âme et vous avez déjà développé et mis à profit vos compétences sur un poste similaire ?

### **De plus :**

- Vous êtes vendeur confirmé et vous souhaitez évoluer, et/ou avez de fortes connaissances des véhicules d'occasions et du marché,
- Vous êtes animé(e) par le challenge et vous visez la performance,
- Vous avez la culture du résultat et vous savez fédérer votre équipe,
- Vous savez faire passer vos idées avec entrain et pédagogie.

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

LEG/IND