

Vendeur itinérant Pièces de rechanges et accessoires (H/F)

En tant que vendeur itinérant, vous avez une mission pleine de richesses et défis.

VOTRE MISSION SI VOUS L'ACCEPTEZ

Rattaché(e) au Directeur Pièces de Rechanges, le vendeur itinérant P.R.A, développe les ventes de pièces de rechange, accessoires, produits d'entretien et d'atelier auprès des clients professionnels et assure la satisfaction des clients pour pérenniser les relations commerciales.

Pour ce faire, votre mission si vous l'acceptez, est :

Vente et prospection :

- Organiser ses visites de vente et de prospection et mettre à disposition du Responsable Commercial le planning des visites de la semaine.
- Prospecter la clientèle extérieure de sa zone et démarcher, lors des tournées sur le terrain, de nouveaux clients.
- Analyser les données commerciales de son secteur et de la concurrence.
- Vérifier la bonne utilisation des systèmes de commande Service Box.
- Déterminer les remises à accorder dans le cadre des objectifs fixés par le Responsable Commerce

Animation commerciale :

- Réaliser les objectifs de CA et de marge en préservant les intérêts financiers du magasin ;
- Mettre en place le fichier client de son secteur et animer son réseau de clients ;
- Prospecter, fidéliser ses clients et renforcer les relations commerciales ;
- Assurer le suivi de la performance et la rémunération de ses clients ;
- Identifier les produits non vendus chez les clients ;
- Aider les Clients Réparateurs dans la gestion de leur stock tampon Pièces de Rechange (PR) et conseiller les professionnels de la réparation dans la définition de leurs besoins.
- Proposer des offres commerciales et assurer le succès des promotions et des actions commerciales de la Plaque PR.
- Établir, après chaque visite, un rapport de visite et rendre compte de son activité régulièrement ;
- Remonter les informations sur la concurrence (prix, type de produit, caractéristiques techniques, conditionnement, ...) ;
- Assurer une veille concurrentielle sur le secteur ;
- Veiller à ce que les clients disposent toujours des dernières mises à jour des supports techniques et commerciaux diffusés par la Plaque PR ou les Marques ;
- Vérifier la mise en place de la Publicité sur Lieu de Vente (PLV) et sa mise à jour ;
- Participer aux manifestations organisées par le Constructeur ;
- Procéder à des démonstrations de produits
- Conseiller et fournir aux clients toutes les informations sur les nouveaux produits, la documentation technique, les Systèmes d'Information ;
- Participer aux formations sur les produits PR et se tenir au courant des évolutions technologiques des véhicules.

Gestion des clients :

- Informer et conseiller ses Clients sur les normes de respect de l'environnement (tri et collectes des déchets, conformité des installations, des zones de stockage...) ;
- Prendre en charge les réclamations clients et en informer, si nécessaire, son responsable ;
- Faciliter l'ouverture et le suivi de compte pour les nouveaux clients en recueillant les données en qualité, quantité, et potentiel.

COMMENT RÉUSSIR SUR CE POSTE ?

En ayant un vrai intérêt pour le métier,

En ayant le goût du travail bien fait,

En adoptant des démarches proactives en collaboration avec l'équipe en place,

CE QUE VOUS RETIREREZ DE CE POSTE ?

Le plaisir et la fierté de participer activement au développement pérenne et au rayonnement du Groupe Caillé en partageant l'ensemble de nos valeurs : respect, solidarité, partage !

Mais aussi, et surtout, parce que nous sommes le groupe caillé, au cœur de la vie des réunionnais depuis plus de 120 ans, vous bénéficierez d'une qualité de vie au travail, dans une équipe à l'esprit familial, soudée et fière de travailler ensemble.

Enfin, nous attachons également une importance majeure au développement de nos collaborateurs. C'est pourquoi, nous serons à vos côtés, à votre écoute, pour soutenir vos besoins en termes de formation et d'outils afin de vous permettre de mener à bien votre mission.

SI VOUS VOUS RECONNAISSEZ CI-DESSOUS, C'EST QUE CE POSTE EST FAIT POUR VOUS

- Vous avez une expérience de 2 ans minimum sur un poste similaire, ou sur une fonction commerciale au cours de laquelle vous avez démontré vos qualités relationnelles ainsi que vos compétences en prospection et fidélisation client,
- Vous êtes titulaire d'un Bac Pro Commerce, ou d'un BTS NRC ou MUC
- Vous êtes sensibles au secteur de l'automobile,
- Vous êtes autonome, organisé et rigoureux
- Vous avez de bonnes capacités d'analyse des données
- Vous savez gérer votre temps, (prospection téléphonique, RDV clients, devis, relances, ...)
- Vous savez argumenter et convaincre
- Vous êtes titulaire du permis B

QUE PROPOSONS NOUS ?

- CDI à temps plein.
- Rémunération selon profil.