

CAP DE VENDES V.N. CONCESIONARI OFICIAL (Garantim confidencialitat)

Ref.188693 - 27/06/2024 - Comarca Alt Empordà

Descripció de l'oferta

Concessionari de vehicles de l'ALT EMPORDÀ busca un/a Cap de Vendes de VN (1a marca)

Funcions i requisits de la vacant

- Desenvolupament i implementació del pla de vendes anual
- Control i motivació de l'equip de vendes
- Seguiment de la política comercial de la marca
- Seguiment del pla de vendes
- Control de l'estoc de V.N.
- Supervisió i seguiment dels expedients de vendes oberts
- Analitzar les accions comercials de l'equip de vendes
- Seguiment del client durant tot el procés de venda i entrega del V.N.
- Vetllar per la satisfacció i fidelització del client després de l'entrega
- Revisió de tots els expedients amb el CRM de la marca
- Participació en fires i altres esdeveniments de la marca
- Mantenir una estreta relació amb el departament de V.O. (taxacions, recompres...)
- Anàlisi del compte d'explotació i aplicació de mesures de millora
- Establir i implantar objectius de venda al seu equip
- Estreta col·laboració amb gerència i la pròpia marca per establir l'estratègia comercial
- Acompanyar als comercials quan sigui necessari en visites claus

Condicions que ofereix l'empresa

Jornada: Jornada completa

Horari: Partit de dilluns a divendres + dissabtes

2 sí i 1 no, de 10h a 13h.

Perspectiva de la feina: 100% ESTABLE

Salari: Salari Fix + important retribució variable

El salari total és correspon amb l'alta responsabilitat del lloc de treball

Altres dades a destacar: Formació a càrrec de l'empresa

Es demana flexibilitat horària

Actualitza sisplau el cv

Estudis

És valorable

Certificats Professionals amb titulació Agent comercial (COMV20)

Cicles Formatius de Grau Superior amb titulació Comerç i Màrqueting

Diplomatura amb titulació Ciències Empresarials

Llicenciat amb titulació Administració i Direcció d'Empreses

Grau amb titulació Administració i Direcció d'Empreses

Idiomes

Castellà - C1 - Funcional (Imprescindible)

Català - C1 - Funcional (Imprescindible)

Francès - B2 - Avançat (Valorable)

Anglès - B2 - Avançat (Valorable)

Professions de la feina

Cap de vendes

Comercial automoció

Director/a comercial

Experiència laboral

És imprescindible

Experiència com a CAP DE VENDES o ASSESSOR COMERCIAL AVANÇAT

Nivell d'experiència: Cap de departament

Anys d'experiència: 3 anys

Carnets

B

El vehicle propi es requereix

Altres requeriments

Busquem una persona dinàmica, amb capacitat de gestió i grans dots comercials.

Residència a l'àrea de la GARROTXA - GIRONÈS - ALT EMPORDÀ - BAIX EMPORDÀ

Empresa

Empresa: Organigrama

Sector: Recursos humans: selecció de personal ? headhunting

Descripció: Organigrama SL: recursos humans, selecció de personal, formació empresarial, psicologia industrial.

L'equip de consultors experts en selecció de personal del Grup Organigrama disposem d'una àmplia i sòlida experiència en serveis de recursos humans per a empreses de primer nivell en tot tipus de sectors. Ens avalen més de vint-i-cinc anys d'experiència durant les quals hem avaluat més de 100.000 candidats per a més 10.000 processos de selecció.