



<https://newrconsulting.com/poste/chef-apres-vente-h-f-bretagne/>

Chef Après-Vente H/F – BRETAGNE

Description

Notre Client, Concessionnaire automobile, recherche un Chef Après-vente H/F sur le Secteur de la Bretagne (90).

Lieu du poste

Bretagne

Responsabilités

Responsabilités et missions :

Le chef après-vente assure les activités d'encadrement, d'organisation et de gestion de l'ensemble du secteur après-vente. Il assure également le développement commercial de l'après-vente. Enfin, il a sous sa responsabilité l'ensemble des cadres et du personnel du secteur.

Management du service après-vente :

- détermination et suivi des objectifs
- appui à l'encadrement du SAV
- encadrement de collaborateurs : attribution de missions / participation au recrutement / aux modalités de rémunération / à la définition et au suivi du plan de formation / au suivi de l'évolution des carrières / au tutorat de jeunes en formation alternée, etc.
- les chef après-vente s'assure de l'application des règles, normes et procédures en matière d'après-vente, de qualité de service, de droit du travail, d'hygiène et sécurité, ainsi que du respect de l'environnement

Organisation et gestion du secteur après-vente :

- suivi de l'activité : collecte de données / élaboration et actualisation de tableaux de bord d'activités / détermination d'actions correctives
- élaboration et suivi du budget annuel de l'activité
- participation à la gestion financière de l'activité après-vente (investissement en équipements / détermination des prix de vente...)
- organisation fonctionnelle de(s) atelier(s) après-vente
- participation au choix des équipements / suivi des plans de maintenance des équipements...
- Suivi des garanties
- traitement des réclamations / gestions des litiges
- encadrement de l'ensemble des activités administratives relatives au secteur après-vente
- mise à jour, transmission et classement de la documentation technique et commerciale
- contribution à l'élaboration et à la mise en œuvre de démarches qualité

Organisme employeur

NewR Consulting

Type de poste

Temps plein

Secteur

Automobile

Date de publication

20 décembre 2023

Développement commercial de l'après-vente :

- *développement de l'activité commerciale après-vente*
- *analyse de la concurrence*
- *élaboration et mise en œuvre d'actions marketing*
- *prospection / développement de la clientèle grands comptes*
- *négociation des conditions d'achat et de vente auprès de : prescripteurs, prestataires et clients grands comptes*
- *appui à la force de vente VN/NO, collaboration avec les autres secteurs d'activité de l'entreprise*

Implication et participation active à la démarche qualité, sécurité, environnement

Qualifications**Qualifications et compétences :**

Issu d'un BEP, CAP mécanique automobile au BTS MAVA avec une première expérience significative en concession, notamment en tant que Réceptionnaire après-vente H/F ou chef d'Atelier H/F ou Chef Après-vente H/F.

Vous faites preuve d'autonomie dans l'organisation de l'atelier et de responsabilités. Vous gérez les priorités et améliorez la production de l'atelier. Doté d'un excellent relationnel, vous résolvez les conflits et communiquez avec facilité dans l'atelier et avec les autres services de l'entreprise.

Salaire de base

SELON EXPERIENCE ET PROFIL