

I1115

RESPONSABLE DE SITE(S) DE VENTE ET DE RÉPARATION CYCLES



Définition

Le responsable de site(s) de vente et de réparation cycles suit et organise le travail des équipes de plusieurs magasins cycles ou de sites de réparation cycles.

- Est en contact permanent avec les fournisseurs de pièces, d'équipements (du cycle et du cycliste), les commerciaux des constructeurs de cycles et les partenaires (prescripteurs, prestataires, clients grand compte)
- Elabore le budget des magasins et/ou des sites de réparation cycles de son réseau local, organise les inventaires, effectue la gestion des stocks
- Effectue le suivi des flottes de cycles en maintenance
- Suit les traitements des réclamations clients de son réseau et en ce sens est également garant des suivis de garanties
- Elabore les réponses aux appels d'offres dans le cadre des déploiements de parcs de cycles à destination d'entreprises privées et publiques

Accès à l'emploi

Cet emploi est accessible avec un CQP Cycle -Technicien vendeur en produits sport – Option Cycle, qui est une certification reconnue par l'État. Une expérience significative dans la vente, la maintenance ou la gestion de magasins cycles, ainsi que des formations professionnelles adaptées sont un atout.

Certifications et diplômes :

- CQP gestionnaire de magasin cycles
- Bac pro maintenance des véhicules option C motocycles

Compétences

Savoir-faire

Savoir-faire principaux

Développement économique

- Construire un plan d'actions correctives pour suivre l'activité de vente et de maintenance de cycles et produits du cycle
- Définir un plan d'actions commerciales des magasins cycles
- Mesurer les résultats des actions commerciales
- Choisir et utiliser les outils d'analyse (prospection, résultats, pénétration, marges etc.)
- Mettre en œuvre un plan d'actions commerciales pour développer l'activité commerciale des magasins cycles

Management, Social, Soins

- Recruter un collaborateur
- Repérer les écarts entre les compétences réelles et requises
- Sensibiliser les équipes aux actions à mener (marketing, marges etc.)
- Suivre l'activité de vente et de maintenance des cycles en analysant les résultats obtenus (niveau de marge, indicateur, ratio)

Pilotage, Gestion, Cadre réglementaire

- Analyser les résultats obtenus, les différents niveaux de marge et les indicateurs et ratios de référence

Savoir-faire secondaires

Développement économique

- Organiser et aménager l'espace de vente cycle
- Proposer des solutions de financement et d'assurance
- Répondre aux appels d'offres afin de développer l'activité du magasin cycles
- Traiter les garanties pour rembourser, remplacer ou réparer des cycles ou des produits du cycle
- Fidéliser la clientèle par un service de qualité
- Définir une stratégie de conduite du changement
- Mettre en œuvre le projet de conduite du changement à l'interne et à l'externe
- Suivre l'activité de vente et de maintenance des cycles à l'aide de tableaux de bord
- Analyser les retours clients
- Conseiller les clients sur l'entretien nécessaire et les options de réparation

Management, Social, Soins

- Conduire les entretiens individuels annuels et professionnels
- Traiter les situations conflictuelles entre collaborateurs

Pilotage, Gestion, Cadre réglementaire

- Gérer la relation avec les fournisseurs, sous-traitants, prestataires
- Planifier les horaires de travail de l'équipe
- Traiter les réclamations et assurer un service après-vente efficace
- Appliquer les règles du droit du travail
- Faire appliquer la législation dans les opérations de vente et les opérations de maintenance de cycles et produits du cycle
- Suivre le budget des magasins cycles et sites de maintenance cycles

Communication, Création, Innovation, Nouvelles technologies

- Utiliser les outils d'analyse des ventes et d'activité
- Utiliser des logiciels de gestion pour le suivi des ventes

Transition numérique

Production, Construction, Qualité, Logistique

- Planifier les opérations de maintenance des équipements
- Organiser et contrôler un approvisionnement
- Organiser les inventaires pour optimiser la gestion des stocks
- Optimiser les processus de réparation pour réduire le temps d'intervention
- Gérer les équipements et l'outillage des sites de maintenance cycles

Coopération, Organisation et Développement de ses compétences

- Respecter les normes de sécurité et d'hygiène au travail
- Faire preuve de sens commercial et d'aisance relationnelle

Savoir-être professionnels

- Faire preuve de leadership
- Faire preuve de rigueur et de précision
- Faire preuve de sens des responsabilités

Savoirs

Domaines d'expertise

- Conditions Générales de Vente
- Maintenance et réparation des cycles
- Gestion financière et budgétaire
- Marché de la vente des cycles
- Pilotage d'indicateurs de performance
- Procédures d'inventaire
- Process de la démarche qualité
- Réponse aux appels d'offres
- Analyse de la concurrence locale
- Utilisation de logiciels de gestion de stock
- Connaissance des dernières innovations en cycles

Transition numérique

Techniques professionnelles

- Techniques d'analyse et de résolution de problème
- Techniques de conduite du changement
- Techniques de conduite d'un entretien de recrutement
- Techniques de vente et de marketing

Produits, outils et matières

- Logiciel d'entreprise
- Outils de marketing
- Utilisation de tableaux de bord

Normes et procédés

- Organisation et optimisation des processus
- Réglementations particulières

Contextes de travail



Conditions de travail et risques professionnels

- En atelier
- En contact avec du public
- Port d'équipement de protection individuelle (EPI) : gants, chaussures, casque, protections auditives

Horaires et durée du travail

- Travail en journée
 - Travail les week-ends et jours fériés
-

Lieux et déplacements

- Zone nationale
-

Publics spécifiques

- Clientèle de particuliers
 - Clientèle de professionnels
-

Statut d'emploi

- Salarié secteur privé (CDI, CDD)
-

Types de structures

- Commerce de proximité
-

Secteurs d'activité

- Automobile