

Directeur de concession automobile

Gwénolé Salaün et Camille Picaud 5^{ème} B

Nature du travail

Présentation

Le professionnel que nous avons rencontré exerce son métier depuis 15 ans.
Son métier consiste à diriger une équipe commerciale :

- Vente de véhicule neuf et d'occasion
- Vente de pièces détachées

Ses journées consistent à atteindre des objectifs :

- volume financier ,
- organisation des livraisons
- ect ...

Les raisons qui lui ont donné envie de faire ce métier est la passion de l'automobile et le Management .



Conditions de travail

- Les horaires sont variables suivant les semaines.
- Le salaire moyen pour son métier est de 4 500 € .
- Son métier lui demande de faire des déplacements pour les portes ouverte ...
- Il travaille en équipe mais il est le seul dirigeant de la concession .



- Ce métier peut être parfois fatiguant moralement. Pour exercer ce métier il y a des règles à respecter :-il faut avoir de la rigueur et le respect des engagements
 - il faut obligatoirement porter un costume.
- C'est un métier plutôt masculin qui ne permet pas de concilier facilement vie professionnel et vie de famille.

Avantages



-La communication

-Les relations

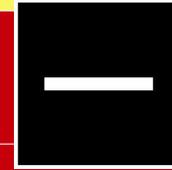
-rencontrer du monde

-les mois ne se ressemblent pas

-on ne s'ennuie jamais

-toujours en progression

Inconvénients



-pression forte

-il n'est pas facile de concilier vie de famille
vie professionnel

Parcours Formation

- Tous les 5ans il y a du changement
- Pour exercer ce métier il faut être: Commerçant, rigoureux, passionner, compétiteur, manager et avoir de l'engagement et une vision d'entreprise.
- La formation classique pour exercer ce métier est: BTS Rnc, bac master, management unité commerciale Bac BTS Rnc, école de vente de la marque (ex:école de vente Renault)
- Après le poste de directeur de concession il reste le poste de directeur général de filiale 250 personnes

