

Appellations

- | | |
|---|--|
| ☐ Assistant / Assistante de vente automobile | ☐ Gérant / Gérante de négoce automobile |
| ☐ Attaché commercial / Attachée commerciale en automobiles | ☐ Négociant / Négociante de véhicules d'occasion |
| ☐ Chef de groupe véhicules d'occasion | ☐ Négociant / Négociante de véhicules neufs |
| ☐ Chef de groupe véhicules neufs | ☐ Technicien / Technicienne de la vente automobile |
| ☐ Commercial / Commerciale en automobiles | ☐ Technicien / Technicienne de la vente de motocycles |
| ☐ Conseiller / Conseillère des ventes automobiles | ☐ Vendeur / Vendeuse automobile |
| ☐ Conseiller commercial / Conseillère commerciale en automobiles | ☐ Vendeur / Vendeuse de caravanes/camping car |
| ☐ Conseiller commercial / Conseillère commerciale en véhicules industriels | ☐ Vendeur / Vendeuse de motocycles |
| ☐ Conseiller commercial / Conseillère commerciale en véhicules ou bateaux | ☐ Vendeur / Vendeuse de véhicules neufs |
| ☐ Conseiller commercial / Conseillère commerciale motocycles | ☐ Vendeur / Vendeuse en véhicules anciens |
| ☐ Conseiller vendeur / Conseillère vendeuse d'autocars | ☐ Vendeur / Vendeuse en véhicules de collection |
| ☐ Conseiller vendeur / Conseillère vendeuse de bateaux de plaisance | ☐ Vendeur / Vendeuse en véhicules d'occasion |
| ☐ Conseiller vendeur / Conseillère vendeuse de véhicules de loisirs | ☐ Vendeur / Vendeuse en véhicules industriels |
| ☐ Conseiller vendeur / Conseillère vendeuse de véhicules poids lourds | ☐ Vendeur / Vendeuse secteur véhicules d'occasion |
| ☐ Délégué commercial / Déléguée commerciale en automobiles | ☐ Vendeur / Vendeuse secteur véhicules neufs |

Définition

Présente des équipements (voitures, motocycles, camping car, bateaux, ...) à la clientèle, la conseille dans son choix, lui propose des services annexes (financement, extension de garanties, contrat d'entretien,...) et conclut la vente.

Peut prospecter une clientèle (particuliers, grands comptes, ...).

Peut réaliser l'achat de véhicules/bateaux.

Peut coordonner une équipe de vente.

Accès à l'emploi métier

Cet emploi/métier est accessible avec une expérience professionnelle dans le secteur commercial ou technique sans diplôme particulier.

Un diplôme de niveau Bac (professionnel, technologique, ..) à Bac+2 (BTS, DUT, ...) dans le secteur commercial ou technique (mécanique automobile, nautisme, ...) peut en faciliter l'accès.

Conditions d'exercice de l'activité

L'emploi/métier s'exerce au sein de concessions, succursales de marque, ... en relation avec les différents services (constructeur, administratif, comptable, ...) et en contact avec les clients.

Elle peut impliquer des déplacements en clientèle.

L'activité peut varier selon le type de véhicules (automobiles, motocycles, bateaux, véhicules de loisirs, ...), le type de clientèle (particuliers, professionnels, grands comptes, ...).

Elle peut s'exercer le samedi.

Compétences de base

Savoir-faire		Savoirs
☐ Analyser les besoins du client ☐ Présenter les caractéristiques d'un modèle ☐ Conseiller un client ☐ Présenter une offre commerciale et son financement ☐ Définir les modalités d'une vente avec un client ☐ Suivre le traitement d'une commande client ☐ Proposer une solution commerciale appropriée ☐ Proposer des solutions techniques à un client ☐ Réaliser un suivi d'activité ☐ Collaborer avec l'ensemble des intervenants à la réalisation d'un objectif commun ☐ Mener une action commerciale ☐ Monter un dossier de crédit	Es Sr S E E Ce Ec Ir Ce Se E C	☐ Techniques commerciales ☐ Marketing / Mercatique ☐ Droit commercial ☐ Entretien de vente ☐ Organisation de la chaîne logistique ☐ Typologie du client ☐ Techniques de vente

Compétences spécifiques

Savoir-faire		Savoirs
☐ Vendre des produits ou services	E	☐ Caractéristiques des bateaux, voiliers et engins nautiques ☐ Caractéristiques des véhicules deux roues ☐ Caractéristiques des véhicules utilitaires ☐ Caractéristiques des véhicules de collection ☐ Caractéristiques des véhicules de loisirs ☐ Caractéristiques des véhicules de société ☐ Caractéristiques des véhicules industriels ☐ Caractéristiques des voitures d'occasion ☐ Caractéristiques des voitures neuves ☐ Circuits de distribution commerciale

Compétences spécifiques

Savoir-faire		Savoirs
☐ Intervenir auprès d'une clientèle d'entreprises	S	☐ Logiciel de gestion clients
☐ Intervenir auprès d'une clientèle de particuliers	Es	
☐ Organiser des visites, prospections ou phoning	E	
☐ Assurer un service après-vente	R	☐ Service Après Vente (SAV)
☐ Assister un client lors de la prise en main d'un véhicule/matériel	Rs	
☐ Estimer la valeur d'un produit	Cr	
☐ Proposer une offre commerciale adaptée	Es	
☐ Coordonner l'activité d'une équipe	Es	☐ Techniques d'animation d'équipe

Environnements de travail

Structures	Secteurs	Conditions
☐ Concession automobile		

Mobilité professionnelle

Emplois / Métiers proches

Fiche ROME	Fiches ROME proches
D1404 - Relation commerciale en vente de véhicules ■ Toutes les appellations	C1102 - Conseil clientèle en assurances — Conseiller commercial / Conseillère commerciale en assurances
D1404 - Relation commerciale en vente de véhicules ■ Toutes les appellations	D1401 - Assistanat commercial — Toutes les appellations
D1404 - Relation commerciale en vente de véhicules ■ Toutes les appellations	D1402 - Relation commerciale grands comptes et entreprises — Toutes les appellations
D1404 - Relation commerciale en vente de véhicules ■ Toutes les appellations	D1403 - Relation commerciale auprès de particuliers — Toutes les appellations

Emplois / Métiers envisageables si évolution

Fiche ROME	Fiches ROME envisageables si évolution
D1404 - Relation commerciale en vente de véhicules ■ Toutes les appellations	C1504 - Transaction immobilière — Attaché commercial / Attachée commerciale en immobilier

Mobilité professionnelle

Emplois / Métiers envisageables si évolution

Fiche ROME	Fiches ROME envisageables si évolution
D1404 - Relation commerciale en vente de véhicules ■ Toutes les appellations	D1406 - Management en force de vente — Toutes les appellations
D1404 - Relation commerciale en vente de véhicules ■ Toutes les appellations	K2111 - Formation professionnelle — Formateur / Formatrice commerce vente
D1404 - Relation commerciale en vente de véhicules ■ Toutes les appellations	M1302 - Direction de petite ou moyenne entreprise — Toutes les appellations