

D1404

RELATION COMMERCIALE EN VENTE DE VÉHICULES

Autres emplois décrits

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

Ce 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.

Compétences

Savoir-faire

Relation client

Proposer des solutions techniques à un client

Recueillir et analyser les besoins client

Assister un client lors de la prise en main d'un véhicule/matériel

Développement commercial	Vendre ou louer des produits ou des services
	Négocier des conditions commerciales
	Concevoir des outils d'aide à la vente
	Présenter et valoriser un produit ou un service
	Mettre en oeuvre des actions commerciales et promotionnelles
	Élaborer, adapter une proposition commerciale
	Assurer un service après-vente
<hr/>	
Gestion administrative	Effectuer le suivi des commandes, la facturation
	Rédiger un rapport, un compte rendu d'activité
<hr/>	
Gestion et contrôle	Estimer la valeur d'un bien, d'un produit
	Monter un dossier de crédit
<hr/>	
Management	Animer, coordonner une équipe
<hr/>	
Conseil, Transmission	Conseiller, accompagner une personne
<hr/>	
Prévention des risques	Superviser des opérations, des actions
<hr/>	
Organisation	Contrôler le montage des dossiers-clients de financement

Savoir-être professionnels

	Être à l'écoute, faire preuve d'empathie
	Travailler en équipe
	Organiser son travail selon les priorités et les objectifs
	Faire preuve de rigueur et de précision

Savoirs

Domaines d'expertise	Management de proximité
	Logiciel de gestion clients
	Typologie du client
<hr/>	
Normes et procédés	Entretien de vente
	Droit commercial

Produits, outils et matières

Caractéristiques des bateaux, voiliers et engins nautiques
Caractéristiques des véhicules industriels
Véhicules de collection
Véhicules de loisirs
Véhicules de société
Véhicules deux roues
Véhicules utilitaires
Voitures d'occasion
Voitures neuves

Techniques professionnelles

Techniques commerciales
Techniques d'écoute active
Techniques de prospection (phoning, visites)
Techniques de vente

Contextes de travail



Conditions de travail et risques professionnels

Déplacements professionnels

Secteurs d'activité

• Automobile
