CHEF D'ÉQUIPE VENTES PIÈCES DE RECHANGE ET ACCESSOIRES
CHEF DE SECTEUR VENTE ITINÉRANTE PIÈCES DE RECHANGE ET ACCESSOIRES

1/ Dénomination de la qualification : (selon le cas)

Chef d'équipe ventes P.R.A.
 Chef de secteur vente itinérante P.R.A.

2/ Objet de la qualification :

Le chef d'équipe ventes P.R.A., le chef de secteur vente itinérante P.R.A. assurent deux types d'activités qui se répartissent différemment selon la taille et l'organisation de l'entreprise :

Chef d'équipe P.R.A. :

- L'animation d'une équipe affectée à la commercialisation des P.R.A.,
- Les activités d'organisation et de gestion concourant à la commercialisation des P.R.A..

Chef de secteur vente itinérante P.R.A. :

- Commercialisation de P.R.A. sur le site d'activité de la clientèle professionnelle avec, le cas échéant, animation d'une équipe de vendeurs itinérants,
- Les activités d'organisation et de gestion visant le suivi administratif ainsi que le développement de ce secteur d'activité.

3/ Contenu de la qualification :

A - Activités communes relatives à l'organisation de la commercialisation des P.R.A. :

- Contrôle des flux de produits,
- Proposition de modalités de financement,
- Établissement et suivi des relations avec les clients et les fournisseurs,
- Participation à l'organisation de ventes promotionnelles,
- Suivi de l'activité : actualisation de tableaux de bord de l'activité P.R.A. / organisation des inventaires...,
- Établissement et classement de tous documents internes / comptables,
- Traitement des réclamations (dans le cadre de directives reçues),
- Mise à jour et classement de la documentation professionnelle et commerciale.

Particularités : le chef d'équipe ventes P.R.A.

- Suivi de l'activité réception / stockage / expédition,
- Commercialisation de pièces de rechange, accessoires et produits sur différents lieux de vente de l'entreprise,
- Participation à l'organisation fonctionnelle du magasin et des lieux de vente,

Particularités : le chef de secteur vente itinérante P.R.A.

- Commercialisation des P.R.A. auprès de la clientèle professionnelle,
- Conseils auprès de la clientèle des professionnels portant sur :
 - . techniques de gestion / magasinage, merchandising,
 - . techniques de vente...,
- actions de fidélisation de la clientèle.

B - Activités réalisées en appui de celles d'un responsable hiérarchique :

- Affectation / suivi et contrôle des activités confiées aux collaborateurs,
- Tutorat de jeunes en formation alternée,
- appui technique aux collaborateurs du service,
- participation à l'élaboration et au suivi du plan de formation des collaborateurs,
- application des procédures qualité en vigueur dans l'entreprise.

4/ Extensions possibles dans la qualification :

- Participation à la conception et à l'élaboration de ventes promotionnelles.

5/ Classement :

- Maîtrise - échelon correspondant au contenu de la qualification : 20
- Échelons majorés accessibles : 21 / 22
 - . en fonction de l'exercice des extensions possibles décrites au paragraphe 4,
 - . en fonction de l'application de critères valorisants (art. 3B.02 d) de la convention collective).

6/ Modes d'accès à la qualification (liste modifiée) :

- Soit par obtention d'une des certifications suivantes, dans le domaine du magasinage ou de la distribution :
 - . Titre ESCRA gestionnaire d'unité commerciale spécialisée en automobile,
 - . Brevet de technicien supérieur (BTS mentionnés dans la série 6 du RNCSA),
 - . CQP chef d'équipe ventes P.R.A.,
 - . CQP chef de secteur vente itinérante P.R.A.,
- Soit par décision directe du chef d'entreprise, en fonction des compétences du salarié, appréciées par rapport au contenu de la qualification (paragraphe 3).

7/ Possibilités d'évolution professionnelle :

- Verticale :
 - . gestionnaire P.R.A. (fiche D.23.1),
 - . cadre technique P.R.A. (fiche D.C.I.1).
- Transversale :
 Voir Panorama