

VENDEUR ITINÉRANT PIÈCES DE RECHANGE ET ACCESSOIRES

1/ Dénomination de la qualification :

Vendeur itinérant P.R.A.

2/ Objet de la qualification :

Le vendeur itinérant P.R.A. assure la commercialisation des pièces de rechange, accessoires et produits de l'entreprise, auprès d'une clientèle de réparateurs, sociétés, administrations.

Il contribue à la mise en œuvre d'actions commerciales.

Lorsque le vendeur itinérant a en charge l'organisation de l'activité, ainsi que l'atteinte d'objectifs de développement impliquant la conquête d'une clientèle auprès de laquelle il peut négocier des conditions particulières : il doit être classé "chef de secteur vente itinérante P.R.A.", en maîtrise, échelon 20.

Il en sera de même s'il doit organiser l'activité d'autres vendeurs itinérants.

3/ Contenu de la qualification :

A - Activités techniques et commerciales :

Toutes activités concourant à la promotion des ventes et à la commercialisation des produits et services de l'entreprise :

- Prospection et suivi de la clientèle professionnelle,
 - . actualisation des fichiers clientèle,
- Mise en œuvre de l'activité de vente itinérante,
- Commercialisation des P.R.A. et services de l'entreprise,
 - . propositions de financement,
- Suivi des commandes / des livraisons,
- Promotion et commercialisation des produits et services de l'entreprise,
- Traitement des réclamations (dans le cadre de directives reçues).

B - Activités de gestion et d'organisation :

- Élaboration du planning des visites clientèle,
- Établissement et classement de tous documents internes / comptables et commerciaux,
- Mise à jour et classement de la documentation professionnelle et commerciale,
- Établissement de comptes rendus d'activité commerciale,
- Commandes de produits auprès des fournisseurs,
- Application des procédures qualité en vigueur dans l'entreprise.

4/ Extensions possibles dans la qualification :

- Recueil et gestion d'informations relatifs aux produits et services concurrents,
- Conseil auprès de la clientèle des professionnels portant sur :
 - . techniques de gestion / magasinage / merchandising,
 - . techniques de vente...

5/ Classement :

- Échelon correspondant au contenu principal de la qualification : 9
- Échelons majorés accessibles : 10 / 11
 - . en fonction de l'exercice des extensions possibles décrites au paragraphe 4,
 - . en fonction de l'application de critères valorisants (art. 3.02 d) de la convention collective).

6/ Modes d'accès à la qualification :

- Soit par obtention de la certification suivante, correspondant à la qualification :
 - . CQP vendeur itinérant 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 :
 - . chef d'équipe ventes P.R.A. / chef de secteur vente itinérante P.R.A. (fiche D.20.1)
 - . gestionnaire P.R.A. (fiche D.23.1)
- Transversale :
 - . Voir Panorama