

VENDEUR AUTOMOBILE CONFIRMÉ

1/ Dénominations de la qualification :

Vendeur automobile confirmé

2/ Objet de la qualification :

Dans le cadre des directives fixées par sa hiérarchie, le vendeur automobile confirmé commercialise des véhicules, vend des financements, des produits et des services périphériques, effectue la reprise des véhicules d'occasion, et réalise l'ensemble des activités contribuant à l'acte de vente.

3/ Contenu de la qualification :

A - Activités de commercialisation des *véhicules*, des produits, et services :

A.1 - Commercialisation des *véhicules*, produits et services :

- Prospection, développement et fidélisation de la clientèle,
- **Traitement multicanal des demandes,**
- Commercialisation des véhicules *et autres solutions de mobilité dans le respect du parcours client,*
- Vente de financements *avec recommandations / informations,*
- Vente de produits, *de technologies* et de prestations périphériques simples,
- **Accompagnement du client aux mobilités durables (notamment à travers l'électro-compatibilité pour les VE/VH).**

A.2 - Reprise des véhicules d'occasion :

- Estimation physique du véhicule d'occasion / détermination de sa valeur,
- Négociation du prix de reprise.

B - Activités de gestion *et d'organisation* :

- Gestion administrative des activités de commercialisation,
- Organisation des activités en fonction des objectifs quantitatifs et qualitatifs déterminés par la hiérarchie,
- **Renseignement et mise à jour de la base de données clients /prospects,**
- Établissement de comptes rendus d'activité commerciale,
- **Participation à l'élaboration et mise en œuvre du plan d'actions commerciales de l'entreprise (notamment, organisation et participation aux opérations commerciales / événements commerciaux),**
- **Animation et suivi des agents et réparateurs présents sur le secteur d'activité du titulaire,**
- **Appui technique aux collaborateurs,**
- **Participation à la livraison des véhicules ou livraison des véhicules lorsque le conseiller en livraison de véhicules n'existe pas,**
- Application des procédures qualité, *des procédures constructeurs, et des règles d'hygiène, de sécurité et d'environnement* en vigueur dans l'entreprise,
- **Organisation et maintien des conditions d'accueil favorables à l'expérience client dans la surface d'exposition.**

4/ Extensions possibles dans la qualification :

- Traitement des réclamations simples,
- **Contribution à la bonne organisation et efficacité du service commercial,**
- **Tutorat de jeunes en formation alternée/mentorat.**

5/ Classement :

- Maîtrise ; échelon correspondant au contenu principal de la qualification : 20
- Échelons majorés accessibles :
 - . 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).

Le vendeur confirmé dont l'activité principale est la vente aux sociétés, ou la vente à marchands, doit être placé sur l'échelon 23 « Attaché commercial » dans les conditions prévues par la fiche C.23.1.

6/ Modes d'accès à la qualification :

- Soit par obtention d'une des certifications suivantes, dans le domaine de la vente :
 - . BTS négociation et digitalisation de la relation client complété par une pratique professionnelle permettant d'assurer les activités figurant au paragraphe 3,
 - . BTS management commercial opérationnel complété par une pratique professionnelle permettant d'assurer les activités figurant au paragraphe 3,
 - . Titre de l'EPCRA commercial en automobile, **complété par une pratique professionnelle permettant d'assurer les activités figurant au paragraphe 3 et sur décision de l'employeur,**
 - . Titre à finalité professionnelle vendeur automobile (enregistré au RNCP sous le n° 36990), **complété par une pratique professionnelle permettant d'assurer les activités figurant au paragraphe 3 et sur décision de l'employeur,**
- 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 :
 - . attaché commercial (fiche C.23.1) / conseiller des ventes automobile (fiche C.C.I.1),
 - . adjoint au chef des ventes (fiche C.C.II.1),
 - . chef des ventes (fiche C.C.III.1),
- Transversale :
 - . Voir Panorama