

VENDEUR CONFIRMÉ VÉHICULES INDUSTRIELS VENDEUR CONFIRMÉ VÉHICULES UTILITAIRES

1/ Dénominations de la qualification :

Vendeur confirmé véhicules industriels
Vendeur confirmé véhicules utilitaires

2/ Objet de la qualification :

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

Dans le cadre des directives fixées par sa hiérarchie, le vendeur confirmé véhicules utilitaires *commercialise des véhicules utilitaires et réalise l'ensemble des activités contribuant à l'acte de vente*. Il conseille le client sur l'aménagement ou la transformation de son véhicule, lui apporte un conseil fiscal, et peut effectuer la reprise des véhicules d'occasion.

3/ Contenu de la qualification :

A - Activités de commercialisation des *véhicules*, 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 d'équipements, de solutions globales technologiques et de produits périphériques*,
- *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,
- En fonction des directives reçues et sous contrôle de la hiérarchie : négociation **du prix** de reprise.

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

- Avec appui de la hiérarchie, ou d'un attaché commercial ou conseiller des ventes : gestion d'une commande globale, incluant la prestation de fournisseurs (carrossiers, équipementiers, ...),
- Gestion administrative des activités de commercialisation incluant :
 - . gestion des propositions de service "location longue durée",
 - . suivi commercial d'un parc véhicules,
 - . suivi des relations avec les services de contrôle,
- 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 / évènements commerciaux*),
- *Animation et suivi du réseau secondaire / intermédiaire*,
- *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**.

Particularités du véhicule industriel :

- En participation : réponse à l'appel d'offre.

Particularités du véhicule utilitaire :

- Conseil en adaptation et/ou aménagement du véhicule et, le cas échéant, suivi ponctuel de la gestion des aménagements (hors carrossage) sous contrôle de la hiérarchie,
- Conseil fiscal auprès du client.

4/ Extensions possibles dans la qualification :

- Traitement des réclamations simples,
- **Tutorat de jeunes en formation alternée/mentorat**.

5/ Classement :

- Maîtrise ; échelon correspondant au contenu principal 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 :

- 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,
 - . CQP vendeur confirmé V.I. **complété par une pratique professionnelle permettant d'assurer les activités figurant au paragraphe 3**,
 - . CQP vendeur confirmé V.U. **complété par une pratique professionnelle permettant d'assurer les activités figurant au paragraphe 3**,
- 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 V.I. / attaché commercial V.U. (fiche C.23.2),
 - . conseiller des ventes V.I. / conseiller des ventes V.U. (fiche C.C.I.2),
 - . adjoint au chef des ventes (fiche C.C.II.1),
 - . chef des ventes (fiche C.C.III.1).
- Transversale :
Voir Panorama