

ATTACHÉ COMMERCIAL

1/ Dénominations de la qualification :

Afin de préciser le type d'emploi, cette dénomination peut être complétée, selon le cas, des qualificatifs suivants : "automobile" ou "responsable hall" ou "sociétés" ou "marchands" ou "secteur".

2/ Objet de la qualification :

L'attaché commercial *commercialise* des véhicules, des produits *et services* périphériques, *effectue* la reprise des véhicules d'occasion, *et réalise l'ensemble des activités contribuant à l'acte de vente*.

Il bénéficie d'une autonomie importante dans la responsabilité de l'organisation du travail.

3/ Contenu de la qualification :

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

A.1 - Ensemble des titulaires de la qualification, quel que soit le type d'emploi :

Toutes activités concourant à la réalisation de l'acte de vente des véhicules :

- Prospection, développement et fidélisation *des clients particuliers et professionnels*,
- *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,
- *Accompagnement du client aux mobilités durables (notamment à travers l'électro-compatibilité pour les VE/VH)*,

Toutes activités concourant à la reprise des véhicules d'occasion :

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

A.2 - L'attaché commercial "sociétés" réalise spécifiquement :

- *Conseils sur la fiscalité/adaptation de l'offre commerciale au profil fiscal du client professionnel*,
- Réponse aux appels d'offre émanant des entreprises et administrations,
- Gestion des propositions de service "location longue durée" aux entreprises ou administrations,
- Suivi commercial d'un parc véhicules.

A.3 - L'attaché commercial "marchands" réalise spécifiquement :

Toutes activités concourant à l'achat et à la vente des véhicules d'occasion :

- Identification des offres *et des réseaux de revendeurs*,
- Estimation de la rentabilité d'une opération (*prix de revente à marchand, prix de revente à client, prix de la remise en état*),
- Négociation du prix d'achat des véhicules,
- Conseils à la force de vente en vue d'optimiser *ses ventes*, ...

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 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*,
- Traitement des réclamations (dans le cadre des directives reçues),
- 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 :

- *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 : 23
- Échelons majorés accessibles : 24 / 25
 - . 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,
 - . Titre de l'ESCRA gestionnaire d'unité commerciale spécialisée en automobile,
 - . Titre de l'EPCRA commercial en automobile, complété par une pratique professionnelle permettant d'assurer les activités figurant au paragraphe 3,
 - . CQP attaché commercial automobile,
 - . CQP attaché commercial sociétés,

Le titulaire d'un CQP acquis avant l'entrée en vigueur de l'avenant n° 35 doit être classé "conseiller des ventes", niveau IA en fiche C.C.I.1, si l'activité confiée va au-delà de la qualification décrite aux paragraphes 3 et 4.

- 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 :
 - . *conseiller des ventes (fiche C.C.I.1),*
 - . adjoint chef des ventes (fiche C.C.II.1),
 - . chef des ventes (fiche C.C.III.1).
- Transversale :
Voir Panorama