

## ATTACHÉ COMMERCIAL VÉHICULES INDUSTRIELS ATTACHÉ COMMERCIAL VÉHICULES UTILITAIRES

### 1/ Dénominations de la qualification :

Attaché commercial véhicules industriels  
Attaché commercial véhicules utilitaires

### 2/ Objet de la qualification :

L'attaché commercial véhicules industriels *commercialise* des véhicules industriels, des équipements, produits *et services* périphériques, *effectue* la reprise des véhicules d'occasion, *et réalise l'ensemble des activités contribuant à l'acte de vente*. Il assure la gestion d'une commande globale, de l'analyse de la demande client à la livraison du véhicule, incluant s'il y a lieu la prestation de fournisseurs (carrossiers, équipementiers, ...).

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

L'attaché commercial véhicules utilitaires *commercialise* des véhicules utilitaires *et réalise l'ensemble des activités contribuant à l'acte de vente*. Il peut effectuer la reprise des véhicules d'occasion. Il assure la gestion d'une commande globale, de l'analyse de la demande client à la livraison du véhicule, incluant s'il y a lieu la prestation de fournisseurs (carrossiers, équipementiers, ...).

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 - Commercialisation des véhicules, produits et services :

- 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 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,
- Négociation *du prix* de reprise.

B - Activités de gestion et d'organisation :

- Gestion d'une commande globale, incluant la prestation de fournisseurs (carrossiers, équipementiers, ...),
- Gestion administrative des activités de commercialisation incluant :
  - . réponse à l'appel d'offre,
  - . 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*,
- 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*.

#### 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),
- Conseil fiscal auprès du client.

### 4/ Extensions possibles dans la qualification :

- Achat externe de V.O. à marchands,
- *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,
  - . CQP attaché commercial véhicules industriels,
  - . CQP attaché commercial utilitaires,
- 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