

VENDEUR DE VÉHICULES / VENDEUR AUTOMOBILE

1/ Dénomination de la qualification :

Vendeur de véhicules/Vendeur automobile

2/ Objet de la qualification :

Dans le cadre des directives fixées par sa hiérarchie et sous son contrôle, le vendeur de véhicules /vendeur automobile commercialise des véhicules, des produits, des services périphériques et propose des solutions de financement, effectue la reprise de 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*, 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,*
- Présentation des possibilités de financement ainsi que des produits périphériques,
- *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,*
- *Proposition d'un prix de reprise en concertation avec son supérieur hiérarchique.*

B - Activités relatives à la gestion de la commercialisation :

- Gestion administrative des activités de commercialisation,
- *Organisation des activités en fonction des objectifs quantitatifs et qualitatifs déterminés par la hiérarchie,*
- Établissement de comptes rendus d'activité commerciale,
- *Renseignement et mise à jour de la base de données clients /prospects,*
- *Mise en œuvre du plan d'actions commerciales de l'entreprise (notamment participation aux opérations commerciales, ...),*
- *Suivi des agents et réparateurs présents sur le secteur d'activité du titulaire,*
- *Participation à la livraison des véhicules ou livraison des véhicules lorsque le conseiller en livraison 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,
- *Maintien de conditions d'accueil favorables à l'expérience client dans la surface d'exposition.*

C - Particularités de l'emploi :

Motocycles :

- Participation à la gestion des stocks et des achats *de véhicules.*

4/ Extensions possibles dans la qualification :

- *Appui technique aux collaborateurs / mentorat*

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 d'une des certifications suivantes, dans le domaine de la vente :
 - . Bac professionnel métiers du commerce et de la vente, préparé en alternance sous contrat de travail ou en formation continue,
 - . *Titre de l'EPCRA commercial en automobile,*
 - . *Titre à finalité professionnelle vendeur automobile (enregistré au RNCP sous le n° 36990),*
 - Soit par décision directe du chef d'entreprise, en fonction des compétences du salarié, appréciées par rapport au contenu de la qualification (paragraphe 3).
- Le titulaire d'un CQP acquis avant l'entrée en vigueur de l'avenant n° 35 doit être classé "attaché commercial" échelon 23, si l'activité confiée correspond au contenu de la qualification décrite en fiche C.23.1.

7/ Possibilités d'évolution professionnelle :

- Verticale :
 - . conseiller en financement (fiche C.12.1),
 - . vendeur automobile confirmé (fiche C.20.1) / vendeur confirmé V.I. (fiche C.20.2),
 - . attaché commercial (fiche C.23.1) / attaché commercial V.I. (fiche C.23.2),
 - . conseiller des ventes (fiche C.C.I.1) / conseiller des ventes V.I. (fiche C.C.I.2).
- Transversale :
 - . Voir Panorama