

CONSEILLER DES VENTES VÉHICULES INDUSTRIELS **CONSEILLER DES VENTES VÉHICULES UTILITAIRES**

1/ Dénominations de la qualification :

Conseiller des ventes véhicules industriels
Conseiller des ventes véhicules utilitaires

2/ Objet de la qualification :

Le conseiller des ventes 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, ...).

Son expertise et son autonomie lui permettent de faire preuve d'initiative dans la réalisation de ses activités.

Le conseiller des ventes 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, ...).

Son expertise et son autonomie lui permettent de faire preuve d'initiative dans la réalisation de ses activités.

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 / 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.*

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/ Classement :

Cadre niveau I, sur degré A, B ou C selon l'importance de la responsabilité, de l'autonomie, de l'expérience, *du tutorat de jeunes en formation alternée, du mentorat* et de l'autorité qui sont reconnus au cadre dans l'exercice de sa qualification.

5/ Degrés de progression :

Les trois degrés A, B et C doivent normalement permettre une progression dans les conditions indiquées à l'article 5-02 d).

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,
 - . BUT techniques de commercialisation (depuis la rentrée 2021), complété par une pratique professionnelle permettant d'assurer les activités figurant au paragraphe 3,
 - . CQP conseiller des ventes véhicules industriels,
 - . CQP conseiller des ventes véhicules 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 :
 - . adjoint au chef des ventes (fiche C.C.II.1),
 - . chef des ventes (fiche C.C.III.1).
- Transversale :
Voir Panorama