

## ASSISTANT DE VENTE DE VÉHICULES / ASSISTANT DE VENTE AUTOMOBILE VENDEUR MOTOCYCLES

### 1/ Dénominations de la qualification :

Assistant de vente de véhicules  
Assistant de vente automobile  
Vendeur motocycles

### 2/ Objet de la qualification :

Le titulaire de la qualification effectue des activités concourant à la commercialisation des véhicules, des produits et des services périphériques, ainsi qu'à la reprise des véhicules d'occasion.

L'activité est centrée sur l'accueil multicanal et le renseignement du prospect/client, la présentation et mise en valeur des véhicules et la gestion administrative des dossiers de vente, pour contribuer à la performance commerciale et la qualité du point de vente.

La qualification « assistant de vente de véhicules » / « assistant de vente automobile » concerne des salariés n'ayant pas pouvoir pour négocier complètement une vente. Elle s'applique en particulier à des personnels en début de carrière qui doivent pouvoir être promus vendeurs après 12 mois de pratique dans cette activité.

### 3/ Contenu de la qualification :

A - Activités concourant à la réalisation de l'acte de vente des véhicules, produits et services :

- Réception de la clientèle (accueil multicanal, renseignements clients, ...),
- Découverte des besoins du client,
- Présentation des véhicules,
- Présentation des produits périphériques,
- Présentation des conditions d'achat.

Activités concourant à la reprise des véhicules d'occasion :

- Participation à l'estimation physique du véhicule d'occasion.

B - Activités relatives à la gestion de commercialisation :

- Gestion administrative des activités de commercialisation,
- Renseignement et mise à jour de la base de données clients/prospects,
- Participation à la mise en œuvre d'actions commerciales (journées portes ouvertes, ...),
- Application des procédures qualité, des procédures constructeurs et des règles d'hygiène, de sécurité et d'environnement en vigueur dans l'entreprise.

C - Particularités de l'emploi :

Motocycles :

- Commercialisation de véhicules, financements et produits périphériques dont accessoires et pièces de rechange,
- Information portant sur la réglementation en vigueur.

### 4/ Extensions possibles dans la qualification :

- Prospection.

### 5/ Classement :

- Échelon correspondant au contenu principal de la qualification : 6
- Échelons majorés accessibles : 7 / 8
  - . 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 :
  - . CAP équipier polyvalent du commerce, complété par une pratique professionnelle permettant d'assurer les activités figurant au paragraphe 3,
  - . Bac professionnel métiers du commerce et de la vente, préparé sous statut scolaire,
  - . CQP vendeur motocycles,
- 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 :
  - . vendeur de véhicules/vendeur automobile (fiche C.9.1),
  - . conseiller en financement (fiche C.12.1),
  - . vendeur automobile confirmé (fiche C.20.1).
- Transversale : conseiller en livraison de véhicules (fiche CC.6.3)  
Voir Panorama