

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,
 - **Titre à finalité professionnelle vendeur automobile (enregistré au RNCP sous le n° 36990), complété par le certificat de compétences de branche vente aux sociétés de véhicules neufs ou d'occasion et des services associés (enregistré au RS sous le code RS7243), et par une pratique professionnelle permettant d'assurer les activités figurant au paragraphe 3.**

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