

### Appellations

- |   |  |
|---|--|
| <input type="checkbox"/> Assistant / Assistante de vente automobile                               | <input type="checkbox"/> Gérant / Gérante de négoce automobile               |
| <input type="checkbox"/> Attaché commercial / Attachée commerciale en automobiles                 | <input type="checkbox"/> Négociant / Négociante de véhicules d'occasion      |
| <input type="checkbox"/> Chef de groupe véhicules d'occasion                                      | <input type="checkbox"/> Négociant / Négociante de véhicules neufs           |
| <input type="checkbox"/> Chef de groupe véhicules neufs   | <input type="checkbox"/> Technicien / Technicienne de la vente automobile    |
| <input type="checkbox"/> Commercial / Commerciale en automobiles                                  | <input type="checkbox"/> Technicien / Technicienne de la vente de motocycles |
| <input type="checkbox"/> Conseiller / Conseillère des ventes automobiles                          | <input type="checkbox"/> Vendeur / Vendeuse automobile                       |
| <input type="checkbox"/> Conseiller commercial / Conseillère commerciale en automobiles           | <input type="checkbox"/> Vendeur / Vendeuse de caravanes/camping car         |
| <input type="checkbox"/> Conseiller commercial / Conseillère commerciale en véhicules industriels | <input type="checkbox"/> Vendeur / Vendeuse de motocycles                    |
| <input type="checkbox"/> Conseiller commercial / Conseillère commerciale en véhicules ou bateaux  | <input type="checkbox"/> Vendeur / Vendeuse de véhicules neufs               |
| <input type="checkbox"/> Conseiller commercial / Conseillère commerciale motocycles               | <input type="checkbox"/> Vendeur / Vendeuse en véhicules anciens             |
| <input type="checkbox"/> Conseiller vendeur / Conseillère vendeuse d'autocars                     | <input type="checkbox"/> Vendeur / Vendeuse en véhicules de collection       |
| <input type="checkbox"/> Conseiller vendeur / Conseillère vendeuse de bateaux de plaisance        | <input type="checkbox"/> Vendeur / Vendeuse en véhicules d'occasion          |
| <input type="checkbox"/> Conseiller vendeur / Conseillère vendeuse de véhicules de loisirs        | <input type="checkbox"/> Vendeur / Vendeuse en véhicules industriels         |
| <input type="checkbox"/> Conseiller vendeur / Conseillère vendeuse de véhicules poids lourds      | <input type="checkbox"/> Vendeur / Vendeuse secteur véhicules d'occasion     |
| <input type="checkbox"/> Délégué commercial / Déléguée commerciale en automobiles                 | <input type="checkbox"/> Vendeur / Vendeuse secteur véhicules neufs          |

### Définition

Présente des équipements (voitures, motocycles, camping car, bateaux, ...) à la clientèle, la conseille dans son choix, lui propose des services annexes (financement, extension de garanties, contrat d'entretien,...) et conclut la vente.

Peut prospecter une clientèle (particuliers, grands comptes, ...).

Peut réaliser l'achat de véhicules/bateaux.

Peut coordonner une équipe de vente.

### Accès à l'emploi métier

Cet emploi/métier est accessible avec une expérience professionnelle dans le secteur commercial ou technique sans diplôme particulier.

Un diplôme de niveau Bac (professionnel, technologique, ..) à Bac+2 (BTS, DUT, ...) dans le secteur commercial ou technique (mécanique automobile, nautisme, ...) peut en faciliter l'accès.

## Conditions d'exercice de l'activité

L'emploi/métier s'exerce au sein de concessions, succursales de marque, ... en relation avec les différents services (constructeur, administratif, comptable, ...) et en contact avec les clients.

Elle peut impliquer des déplacements en clientèle.

L'activité peut varier selon le type de véhicules (automobiles, motocycles, bateaux, véhicules de loisirs, ...), le type de clientèle (particuliers, professionnels, grands comptes, ...).

Elle peut s'exercer le samedi.

## Activités et compétences de base

Activités		Compétences
<input type="checkbox"/> Identifier la demande et les besoins du client (usage du véhicule, budget, ...) <input type="checkbox"/> Présenter les caractéristiques d'un ou plusieurs modèles, conseiller le client sur le choix de l'équipement et l'essayer avec lui <input type="checkbox"/> Présenter l'offre commerciale et son financement au client et arrêter avec lui les modalités de la vente <input type="checkbox"/> Suivre le traitement de la commande et proposer au client des solutions en cas d'aléas <input type="checkbox"/> Renseigner les supports de suivi d'activité et échanger des informations avec l'équipe <input type="checkbox"/> Mener des actions commerciales lors de manifestations événementielles	Ir Sr E Ec Ce E	<input type="checkbox"/> Droit commercial <input type="checkbox"/> Organisation de la chaîne logistique <input type="checkbox"/> Techniques de conduite d'entretien commercial <input type="checkbox"/> Techniques de gestion commerciale <input type="checkbox"/> Typologie des clients/consommateurs <input type="checkbox"/> Techniques de marketing <input type="checkbox"/> Techniques commerciales <input type="checkbox"/> Montage de dossiers de crédit

## Activités et compétences spécifiques

Activités		Compétences
<b>Vendre des :</b> <input type="checkbox"/> Bateaux de plaisance <input type="checkbox"/> Motocycles d'occasion <input type="checkbox"/> Motocycles neufs <input type="checkbox"/> Véhicules de collection <input type="checkbox"/> Véhicules de loisirs (caravanes, camping car, ...) <input type="checkbox"/> Véhicules de société <input type="checkbox"/> Véhicules industriels (poids lourds, autocars, ...) <input type="checkbox"/> Véhicules utilitaires <input type="checkbox"/> Voitures d'occasion <input type="checkbox"/> Voitures neuves	Er Er Er Er Ec E Er Er Ec Ec	<input type="checkbox"/> Circuits de distribution commerciale
<b>Intervenir auprès d'une clientèle de :</b> <input type="checkbox"/> Grands comptes <input type="checkbox"/> Particuliers	Es Es	

## Activités et compétences spécifiques

Activités	Compétences
<input type="checkbox"/> Professionnels	Es
<input type="checkbox"/> Définir et mettre en oeuvre des visites de clientèle, prospections, phoning, ...	E
<input type="checkbox"/> Effectuer des opérations de suivi après vente (convoiyage, livraison de véhicules, démarches administratives, immatriculation, ...)	C <input type="checkbox"/> Procédures de traitement de Service Après Vente -SAV-
<input type="checkbox"/> Assister le client lors de la prise en main d'un matériel de transport dans son fonctionnement, les manoeuvres, ...	Rs
<input type="checkbox"/> Procéder à l'estimation d'un véhicule/bateau lors d'une reprise, d'un achat et proposer une offre commerciale au client	Cr
<input type="checkbox"/> Coordonner l'activité d'une équipe	E <input type="checkbox"/> Techniques d'animation d'équipe

## Environnements de travail

Structures	Secteurs	Conditions
<input type="checkbox"/> Concession automobile		

## Mobilité professionnelle

### Emplois / Métiers proches

Fiche ROME	Fiches ROME proches
<b>D1404 - Relation commerciale en vente de véhicules</b> <input type="checkbox"/> Toutes les appellations	<b>C1102 - Conseil clientèle en assurances</b> — Conseiller commercial / Conseillère commerciale en assurances
<b>D1404 - Relation commerciale en vente de véhicules</b> <input type="checkbox"/> Toutes les appellations	<b>D1401 - Assistanat commercial</b> — Toutes les appellations
<b>D1404 - Relation commerciale en vente de véhicules</b> <input type="checkbox"/> Toutes les appellations	<b>D1402 - Relation commerciale grands comptes et entreprises</b> — Toutes les appellations
<b>D1404 - Relation commerciale en vente de véhicules</b> <input type="checkbox"/> Toutes les appellations	<b>D1403 - Relation commerciale auprès de particuliers</b> — Toutes les appellations

### Emplois / Métiers envisageables si évolution

Fiche ROME	Fiches ROME envisageables si évolution
<b>D1404 - Relation commerciale en vente de véhicules</b> <input type="checkbox"/> Toutes les appellations	<b>C1504 - Transaction immobilière</b> — Attaché commercial / Attachée commerciale en immobilier
<b>D1404 - Relation commerciale en vente de véhicules</b> <input type="checkbox"/> Toutes les appellations	<b>D1406 - Management en force de vente</b> — Toutes les appellations

## Mobilité professionnelle

### Emplois / Métiers envisageables si évolution

#### Fiche ROME

##### **D1404 - Relation commerciale en vente de véhicules**

- Toutes les appellations

##### **D1404 - Relation commerciale en vente de véhicules**

- Toutes les appellations

#### Fiches ROME envisageables si évolution

##### **K2111 - Formation professionnelle**

- Formateur / Formatrice commerce vente

##### **M1302 - Direction de petite ou moyenne entreprise**

- Toutes les appellations