

VENDEUR AUTOMOBILE CONFIRMÉ

1/ Dénomination de la qualification :

Vendeur automobile confirmé

2/ Objet de la qualification :

Le vendeur automobile confirmé réalise, dans le cadre des directives reçues et sous contrôle direct de sa hiérarchie, l'ensemble des activités concourant d'une part à la commercialisation des véhicules, ainsi qu'à la vente de financements et de prestations périphériques, et d'autre part à la reprise des véhicules d'occasion.

3/ Contenu de la qualification :

A - Activités de commercialisation des produits, prestations et services :

A.1 - Commercialisation des V.N., produits et prestations :

- prospection, développement et fidélisation de la clientèle,
- commercialisation des véhicules,
- vente de financement,
- vente de produits et prestations périphériques simples.

A.2 - Reprise des véhicules d'occasion :

- estimation physique du véhicule d'occasion / détermination de sa valeur,
- négociation du prix de reprise du véhicule.

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,
- mise en œuvre du plan d'actions commerciales de l'entreprise,
- suivi des agents et réparateurs présents sur le secteur d'activité du titulaire,
- application des procédures qualité en vigueur dans l'entreprise.

4/ Extensions possibles dans la qualification :

- suivi de la livraison des véhicules
- traitement des réclamations simples

5/ Classement :

- maîtrise ; échelon correspondant au contenu principal de la qualification : 20
- échelons majorés accessibles :
 - . 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).

Le vendeur confirmé dont l'activité principale est la vente aux sociétés, ou la vente à marchands, doit être placé sur l'échelon 23 « Attaché commercial » dans les conditions prévues par la fiche C.23.1.

6/ Modes d'accès à la qualification :

- soit par obtention d'une des certifications suivantes, dans le domaine de la vente :

- . DUT techniques de commercialisation complété par une pratique professionnelle permettant d'assurer les activités figurant au paragraphe 3
- . BTS négociation et relation client complété par une pratique professionnelle permettant d'assurer les activités figurant au paragraphe 3
- . BTS management des unités commerciales 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,
- . CQP vendeur automobile confirmé

Le titulaire d'un CQP « Conseiller commercial automobile » doit être classé « Vendeur automobile confirmé » échelon 20, si les activités confiées correspondent à celles décrites au paragraphe 3 ci-dessus.

- 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
 - . attaché commercial (fiche C.23.1) / conseiller des ventes automobile (fiche C.C.I.1),
 - . adjoint au chef des ventes (fiche C.C.II.1),
 - . chef des ventes (fiche C.C.III.1),
- Transversale
Voir Panorama