

ATTACHÉ COMMERCIAL

1/ Dénomination 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 réalise l'ensemble des activités concourant d'une part à la commercialisation des véhicules et produits périphériques et d'autre part à la reprise des véhicules d'occasion.

Il bénéficie d'une autonomie importante dans la responsabilité de l'organisation du travail.

3/ Contenu de la qualification :

A - Activités de commercialisation des 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 neufs ou occasions :

- prospection, développement et fidélisation de la clientèle,
- commercialisation des véhicules,
- vente de financement et de produits périphériques,
- suivi du réseau secondaire / intermédiaire,
- suivi de la livraison du (des) véhicule(s) au client.

Toutes activités concourant à la reprise des véhicules d'occasion :

- estimation physique de véhicules d'occasion / détermination de leur valeur,
- négociation de la valeur de reprise.

A.2 - L'attaché commercial "sociétés" réalise spécifiquement :

- 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, estimation de la rentabilité d'une opération, négociation du prix d'achat des véhicules, conseils à la force de vente en vue d'optimiser les reprises...

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,
- participation à l'élaboration et à la mise en œuvre du plan d'actions commerciales de l'entreprise,
- tutorat de jeunes en formation alternée,
- traitement des réclamations (dans le cadre de directives reçues),
- application des procédures qualité en vigueur dans l'entreprise.

4/ Extensions possibles dans la qualification :

- gestion des informations reçues sur le net,
- organisation et animation des lieux d'exposition / de points relais.

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 :

- . 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 attaché commercial automobile,
- . CQP attaché commercial sociétés,

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
 - . adjoint chef des ventes (fiche C.C.II.1),
 - . chef des ventes (fiche C.C.III.1).
- Transversale
 - Voir Panorama