

3.20 Fiche Métier - COMPETENCES Attaché commercial en automobiles

1.	Intitulé de l'emploi appellations	• Attaché commercial / Attachée commerciale en automobiles • Commercial / Commerciale en automobiles • Conseiller / Conseillère clients en automobiles • Conseiller / Conseillère des ventes automobiles • Conseiller commercial / Conseillère commerciale en véhicules industriels • Conseiller commercial / Conseillère commerciale en véhicules ou bateaux • Conseiller commercial / Conseillère commerciale motocycles • Conseiller commercial/Conseillère commerciale en automobiles • Conseiller vendeur / Conseillère vendeuse de bateaux de plaisance • Conseiller vendeur / Conseillère vendeuse de véhicules poids lourds • Délégué commercial / Déléguée commerciale en automobiles • Vendeur / Vendeuse automobile • Vendeur / Vendeuse de motocycles • Vendeur / Vendeuse de véhicules neufs • Vendeur / Vendeuse en véhicules anciens • Vendeur / Vendeuse en véhicules d'occasion • Vendeur / Vendeuse en véhicules de collection • Vendeur / Vendeuse en véhicules industriels
2.	Code	REC/UMA/10510
3.	Famille Professionnelle	Support à l'entreprise/ Stratégie commerciale, marketing et activité commerciale
4.	Catégorie	Cadre
5.	Définition	
	Présente des équipements (voitures, motocycles, 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.	
6.	Environnement et conditions de travail	
	Le 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.
7.	Conditions d'accès Ce métier est accessible avec un BTS ou licence dans le secteur commercial ou technique (mécanique automobile,...) Il est également accessible avec une expérience professionnelle dans le secteur commercial ou technique sans diplôme particulier.
	Activités principales • Identifier la demande et les besoins du client (usage du véhicule, budget, ...) • Présenter les caractéristiques d'un ou plusieurs modèles, conseiller le client sur le choix de l'équipement et l'essayer avec lui • Présenter l'offre commerciale et son financement au client et arrêter avec lui les modalités de la vente • Suivre le traitement de la commande et proposer au client des solutions en cas d'aléas • Renseigner les supports de suivi d'activité et échanger des informations avec l'équipe • Mener des actions commerciales lors de manifestations événementielles
09.	Compétences requises

Nomenclature des compétences

Les savoir faire

Réf compétence	Description des compétences	I	P	M	T
1	Identifier la demande et les besoins du client (usage du véhicule, budget, ...)	I	P	M	T
2	Présenter les caractéristiques d'un ou plusieurs modèles	I	P	M	T
3	Conseiller le client sur le choix de l'équipement	I	P	M	T
4	Essayer un équipement avec le client	I	P	M	T
5	Présenter l'offre commerciale et son financement au client	I	P	M	T
6	Arrêter avec le client les modalités de la vente	I	P	M	T
7	Suivre le traitement de la commande	I	P	M	T
8	Proposer au client des solutions en cas d'aléas	I	P	M	T
9	Mener des actions commerciales lors de manifestations événementielles	I	P	M	T
10	Utiliser l'outil bureautique (traitement de texte, tableur,...)	I	P	M	T

Les savoir

Réf compétence	Description des compétences	I	P	M	T
1	Droit commercial	I	P	M	T
2	Organisation de la chaîne logistique	I	P	M	T

3	Techniques de conduite d'entretien commercial	I	P	M	T
4	Techniques de gestion commerciale	I	P	M	T
5	Typologie des clients/consommateurs	I	P	M	T
6	Techniques de marketing	I	P	M	T
7	Techniques commerciales	I	P	M	T
8	Montage de dossiers de crédit	I	P	M	T
9	Circuits de distribution commerciale	I	P	M	T
10	Procédures de traitement de Service Après-Vente -SAV-	I	P	M	T
Les savoir êtres					
1	Etre disponible et orienté clients	I	P	M	T
2	Communiquer et gérer ses relations	I	P	M	T
3	Maintenir l'esprit d'équipe et de partage	I	P	M	T
4	Organiser et gérer le temps et les activités	I	P	M	T
5	Savoir se maîtriser et gérer ses comportements et ses émotions	I	P	M	T
6	Faire preuve de rigueur, de précision et de curiosité	I	P	M	T

* I : initiation / P : pratique / M : maîtrise / T : Tutorat /expertise