Posté par: formations-concours Publiée le : 13/11/2008 16:02:13

Le représentant vendeur de véhicules est un commercial qui intervient dans la vente d'un produit bien particulier : l'automobile. Il prospecte des clients collectifs : entreprises ou collectivités. Mais surtout il accueille, en tant que représentant d'une marque, une clientèle de particuliers qu'il cherche à convaincre pour la réalisation d'un acte de venteÂ

Description des t¢ches / conditions de travailLe vendeur de v©hicules opÃ"re dans une succursale, chez un concessionnaire automobile ou un show-room oÃ1 il accueille des visiteurs qu'il s'efforce de transformer en clients. Il écoute leur demande et répond le plus précisément possible à leurs attentes en proposant un ou plusieurs modèles qui y correspondent. Il énumÃ"re les caractéristiques techniques, les équipements et les performances des modÃ"les présentés. Il informe sur les délais de livraison, sur les prix, les remises éventuelles et sur les conditions de crédit ou de leasing (location vente). TrÃ"s fréquemment il propose un essai au client pour tester le véhicule sur un bref parcours. Si le client arrête son choix le vendeur remplit le bon de commande et fait préciser à l'acheteur les options voulues qui ne sont pas de série: couleur, direction assistée, type de carburant, sellerie, GPS… Si le client souhaite que le concessionnaire reprenne son ancien v©hicule le vendeur procà de à son estimation et propose un prix de reprise. Lors de la livraison, le vendeur remet les clés et les documents du véhicule (carnet d'entretien) et donne les derniÃ"res explications et conseils sur son fonctionnement et les délais de révision souhaitables. Le vendeur assure un suivi aprÃ"s achat en contactant réguliÃ"rement son client par téléphone ou plus souvent par courrier. Le repr©sentant vendeur se tient en permanence au courant des innovations techniques de l'industrie automobile. Ces dernià res sont frà quentes. Il se dà place dans les salons spécialisés et lit une importante documentation. Les horaires du vendeur sont parfois irréguliers et même élastiques. Le travail du samedi est de mise. Â Salaires / revenusLe vendeur d'automobile débute avec un salaire fixe aux environs de 1 500 Ã 1 600 â,¬ brut mensuels auquel il convient d'ajouter des primes liées aux ventes et aux marges dégagées.

Evolution professionnelleLe vendeur peut évoluer vers des responsabilités de gestion de l'entreprise concessionnaire en se perfectionnant dans les techniques commerciales propres. Il peut même envisager un poste de responsable de succursale. Â **Etudes / formations**II existe de trÃ"s nombreuses formations dans le domaine de la distribution et du commerce. Certaines d'entre elles peuvent trouver leur application dans le secteur de la vente automobile.

- CAP vendeur magasinier en pià ces de rechange et à quipements automobiles,
- -Â bac pro commerce,
- -Â bac pro vente, prospection et suivi de clientÃ"le,
- BTS négociation et relation client,
- -Â BTS technico-commercial,
- -Â DUT techniques de commercialisation.

Des formations spécifiques à la vente dans le domaine automobile existent également dans le cadre universitaire aux niveaux licence professionnelle (bac + 3) et master pro. Elles correspondent

à des poste de responsabilité.

Ex : licence pro maintenance des systà mes pluritechiques, option management de l'aprà s vente automobile ou encore licence pro technologies avancà es appliquà es aux và hicules (consulter les SCUIO des unniversità s).

Par ailleurs, l'entreprise Renault a créé une école spéciale de vente automobile au Plessis-Robinson. La formation est ouverte aux titulaires d'un diplÃ′me de niveau bac + 2. Une formation professionnelle en alternance de vendeur automobile confirmé est également dispensée aux titulaires d'un BTS ou équivalent par le GNFAÂ