

Relation commerciale en vente de véhicules

Domaine : Force de vente

Appellations

- Chef de vente en vente de véhicules
- Directeur commercial en vente de véhicules
- Vendeur de motocycles
- Conseiller vendeur de bateaux de plaisance
- Technicien commercial de livraison de véhicules
- Vendeur flotte de véhicules
- Vendeur de bateaux de plaisance
- Conseiller commercial en vente de véhicules
- Assistant de vente en vente de véhicules
- Chef de service vente et après vente de véhicules
- Attaché commercial en vente de véhicules
- Technicien commercial en vente de véhicules
- Agent commercial en vente de véhicules

Accès au métier

Conditions d'accès au métier Les conditions pour pouvoir postuler / s'orienter vers ce métier Cet emploi/métier est accessible à partir d'un niveau secondaire, une expérience professionnelle dans le domaine de la vente est souhaitable. Il est également accessible avec un niveau de bac+2 ou une licence dans le secteur commercial, marketing. La maîtrise du français peut être exigée.

Conditions d'exercice

Conditions d'exercice du métier Environnement et modalités d'exercice de ce métier Cet emploi/métier s'exerce au sein de concessions de véhicules ou d'équipements (bateaux, ...). L'activité varie selon le type de véhicule, d'équipement et le genre de clientèle (particuliers, professionnels). Elle peut impliquer des déplacements en clientèle. Elle peut s'exercer en horaires irréguliers et les weekends.

Activités de base

Activités de Base Activités quotidiennes fondamentales Accueillir et conseiller le client selon ses attentes sur le choix de l'équipement Compléter les supports de suivi d'activité et les transmettre aux services concernés Effectuer le suivi de la vente de l'équipement et proposer des solutions au client en cas de problèmes Expliquer les caractéristiques du ou des modèles, présenter l'offre commerciale et arrêter les modalités de vente avec le client Participer aux manifestations commerciales (salons d'automobiles, foires, expositions, ...)

Compétences de base

Compétences de Base Compétences quotidiennes fondamentales Techniques commerciales Techniques de communication Techniques de marketing Techniques de vente

Activités spécifiques

Activités spécifiques avec compétences associées Les principales tâches spécifiques liées à ce métier avec les compétences spécifiques nécessaires. Bateaux de plaisance Coordonner l'activité d'une équipe Effectuer le suivi après vente de l'équipement (livraison, aide à la prise en main du matériel, ...) Grands comptes Motocycles Particuliers Procéder à des visites de clientèle et organiser des opérations de phoning, prospections, ... Professionnels Réaliser le suivi administratif de l'activité de vente (accueil téléphonique, archivage des dossiers, établissement factures pro- forma, ...) Véhicules de société Véhicules légers Véhicules lourds/industriels/bus Véhicules utilitaires