C1117
COURTIER AUTOMOBILE / COURTIÈRE AUTOMOBILE

Définition

Le courtier automobile facilite l'acquisition de véhicules en négociant les meilleures conditions d'achat pour ses clients.

- Recherche et sélectionne des véhicules selon les besoins spécifiques des clients
- Assure la liaison entre les vendeurs de véhicules et les acheteurs
- Propose des solutions de financement adaptées aux besoins des clients
- Accompagne les clients dans toutes les démarches administratives liées à l'achat
- Peut également vendre des services associés comme des assurances ou des extensions de garantie

Accès à l'emploi

Ce métier est accessible à partir d'un Bac + 2 à Bac + 5 BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client (NDRC), une Licence Professionnelle Commerce et Distribution ou un Master en Management et Commerce International.
Aucune certification n'est obligatoire pour exercer ce métier.

Certifications et diplômes :

- Mastère spécialisé manager marketing, data et commerce électronique
- Master mention langues et commerce international
- Master mention management et commerce international
- MSc international business management
- Bachelor en sciences du management - diplôme d'études supérieures de gestion et commerce international

Compétences

Savoir-faire

Savoir-faire principaux

Développement économique

- Recueillir et analyser les besoins client
- Négocier des conditions commerciales
- Mettre en oeuvre des actions commerciales et promotionnelles
- Développer des stratégies de marketing digital — Transition numérique

Coopération, Organisation et Développement de ses compétences

- Organiser et développer son réseau professionnel
- Respecter les normes de sécurité et réglementations en vigueur

Pilotage, Gestion, Cadre réglementaire

- Gérer la relation avec les fournisseurs, sous-traitants, prestataires

Communication, Création, Innovation, Nouvelles technologies

- Utiliser des logiciels spécifiques Transition numérique

Production, Construction, Qualité, Logistique

- Gérer les stocks

Savoir-faire secondaires

Développement économique

- Assurer un service après-vente
- Organiser, aménager un espace de vente
- Améliorer la qualité de service
- Elaborer, adapter une proposition commerciale
- Estimer la valeur de reprise d'un véhicule d'occasion

Coopération, Organisation et Développement de ses compétences

- Actualiser régulièrement ses connaissances
- Savoir travailler de manière autonome

Pilotage, Gestion, Cadre réglementaire

- Contrôler et faire appliquer le respect de dispositions légales et réglementaires
- Gérer les réclamations et assurer un suivi de qualité

Communication, Création, Innovation, Nouvelles technologies

- Créer, organiser ou coordonner un évènement

Savoir-être professionnels

- Etre à l'écoute, faire preuve d'empathie
- Faire preuve de sens des responsabilités
- Faire preuve de réactivité

© Copyright octobre 2026 France Travail - Reproduction et diffusion interdites sans l'accord de France Travail

Savoirs

Normes et procédés

- Normes de sécurité
- **Normes européennes de sécurité automobile**
- Normes de qualité automobile
- **Connaissance des méthodes de réduction des émissions polluantes** Transition écologique
- Réglementation de l'assurance IARD (Incendie, Accidents, Risques Divers)
- Analyse de données financières

Techniques professionnelles

- **Techniques de vente**
- **Capacité à négocier des contrats**
- **Techniques de communication avec la clientèle**
- Planification stratégique des ventes Transition numérique

Domaines d'expertise

- **Compétences en gestion de la relation client**
- Connaissance des tendances actuelles
- Analyse financière pour options de financement Transition numérique
- Optimisation de la chaîne d'approvisionnement Transition numérique
- Suivi des innovations technologiques Transition numérique
- Utilisation de logiciels de gestion de stocks et de ventes Transition numérique

Contextes de travail

Conditions de travail et risques professionnels

- En contact avec du public
- En extérieur

Horaires et durée du travail

- Travail le samedi

Publics spécifiques

- Clientèle de particuliers
- Clientèle de professionnels

© Copyright octobre 2026 France Travail - Reproduction et diffusion interdites sans l'accord de France Travail

Statut d'emploi

- Salarié secteur privé (CDI, CDD)

Types de structures

- Entreprises et milieux professionnels

Secteurs d'activité

- Automobile

© Copyright octobre 2026 France Travail - Reproduction et diffusion interdites sans l'accord de France Travail