D1223
CONSEILLER / CONSEILLÈRE DE VENTE EN PIÈCES DE RECHANGE ET ACCESSOIRES DE VÉHICULES

Autres emplois décrits

- Commerçant / Commerçante en accessoires automobiles
- Vendeur / Vendeuse en accessoires automobile

Définition

Le conseiller de vente en pièces de rechange et accessoires de véhicules peut se spécialiser dans la commercialisation des pièces et accessoires du véhicule particulier, du véhicule industriel ou de la moto.

- Accueille le client et le conseille d'un point de vue technique sur son choix, l'utilisation ou le montage de produits et accessoires adaptés aux véhicules, en particulier dans les domaines de technologie complexe
- Procède au magasinage et commercialise les pièces de rechange, produits et services
- Traite les réclamations des clients et des fournisseurs
- Promeut les produits et services de l'entreprise

Accès à l'emploi

Ce métier est accessible avec le Titre à Finalité Professionnelle (TFP) Conseiller de vente en pièces de rechange et accessoires de véhicules.

Certifications et diplômes :

- Conseiller de vente pièces de rechange et accessoires
- Bac pro métiers du commerce et de la vente option A animation et gestion de l'espace commercial
- Bac pro métiers du commerce et de la vente option B prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale
- BTS management commercial opérationnel

Compétences

Savoir-faire

Savoir-faire principaux

Développement économique

- Accueillir le client du magasin de pièces de rechange et d'accessoires de véhicule
- Apporter un conseil technique au client sur les pièces de rechange et accessoires de véhicules
- Conduire un entretien d'identification des attentes et besoin du client en pièces de rechange et accessoires automobile
- Conseiller le client sur les caractéristiques des produits de pièces de rechange et accessoires de véhicules
- Faire émerger les besoins du client pour compléter la vente principale de pièces de rechanges et d'accessoires de véhicules
- Expliquer la facture ou le bon de commande au client
- Aménager l'espace de vente de pièces de rechange et accessoires de véhicules
- Conclure la vente de pièces de rechanges et accessoires de véhicules

Pilotage, Gestion, Cadre réglementaire

- Etablir une facture
- Gérer les réclamations et assurer un suivi de qualité

Production, Construction, Qualité, Logistique

- Préparer et expédier une commande de pièce de rechange et d'accessoire automobile
- Organiser et optimiser l'espace de stockage des pièces de rechanges et accessoires de véhicules
- Réaliser le prélèvement aléatoire d'un produit et contrôler sa conformité avec le bon de stockage

Savoir-faire secondaires

Production, Construction, Qualité, Logistique

- Définir des besoins en approvisionnement
- Réceptionner et contrôler la conformité d'une commande de pièces de rechange et d'accessoires de véhicules
- Renseigner une proposition de commande dans un logiciel de gestion des stocks

Communication, Création, Innovation, Nouvelles technologies

- Utiliser des logiciels de gestion de stock
- Utiliser des logiciels de gestion pour le suivi des ventes Transition numérique

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

Savoir-être professionnels

- Faire preuve de persévérance
- Faire preuve d'autonomie
- Faire preuve de rigueur et de précision
- Avoir l'esprit d'équipe

Savoirs

Techniques professionnelles

- Techniques commerciales
- Principes de la relation client
- Techniques de marchandisage
- Techniques de vente et de négociation
- Techniques de gestion des stocks
- Gestion des inventaires
- Planification des livraisons
- Suivi des expéditions — Transition numérique

Domaines d'expertise

- Connaissance des différents types de véhicules
- Véhicules hybrides et électriques — Transition écologique
- Gestes et postures de manutention
- Gestion des stocks
- Utilisation de logiciels de préparation de commandes
- Technologies automobiles
- Systèmes de gestion d'entrepôt (WMS) — Transition numérique
- Stockage de produits dangereux
- Utilisation de logiciels de gestion de stocks et de ventes — Transition numérique
- Techniques de présentation

Normes et procédés

- Connaissance des réglementations locales commerciales
- Règles de marchandisage et législations relatives à la signalétique et l'étiquetage
- Normes de sécurité et de réparation automobile
- Normes de sécurité pour le stockage de produits chimiques — Transition écologique
- Organisation et optimisation des processus
- Règles de marchandisage

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

Produits, outils et matières

- Accessoires et équipements automobiles
- Gestion des stocks de pièces automobiles
- Utilisation d'outils professionnels

Contextes de travail

Conditions de travail et risques professionnels

- En contact avec du public
- En environnement bruyant
- Port d'équipement de protection individuelle (EPI) : gants, chaussures, casque, protections auditives
- Port et manipulation de charges lourdes ou encombrantes
- Station debout prolongée

Horaires et durée du travail

- Travail en journée

Publics spécifiques

- Clientèle de particuliers
- Clientèle de professionnels

Statut d'emploi

- Salarié secteur privé (CDI, CDD)
- Travailleur indépendant

Types de structures

- Concessions
- Entreprises spécialisées en carrosserie-peinture

Secteurs d'activité

- Commerce et distribution
- Automobile

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