D1404
VENDEUR / VENDEUSE AUTOMOBILE

Autres emplois décrits

- Commercial / Commerciale en automobiles
- Conseiller commercial / Conseillère commerciale en automobiles
- Technicien / Technicienne de la vente automobile
- Vendeur / Vendeuse de véhicules neufs
- Vendeur / Vendeuse en véhicules d'occasion
- Vendeur / Vendeuse secteur véhicules d'occasion
- Vendeur / Vendeuse secteur véhicules neufs

Définition

Le vendeur automobile, dans le cadre de directives fixées par la hiérarchie, réalise l'ensemble des activités contribuant à l'acte de vente de véhicules neufs et d'occasion.

- Accueille les clients et prospects, physiquement ou à distance, et identifie leurs demandes
- Procède à la vente de véhicules, de solution de mobilité et de produits périphériques
- Estime les véhicules d'occasion dans le cadre de la reprise
- Propose des solutions de financement et des services (assurance, extension de garantie, contrat d'entretien)
- Suit les dossiers clients

Accès à l'emploi

Cet emploi est essentiellement accessible avec un Titre à Finalité Professionnelle (TFP) vendeur automobile, mais un autre diplôme dans le domaine du commerce et de la vente peut également être requis.

Certifications et diplômes :

- 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 négociation et digitalisation de la relation client

Compétences

Savoir-faire

Savoir-faire principaux

Développement économique

- Apporter un conseil d'achat de véhicule adapté au besoin et attentes du client
- Argumenter les caractéristiques techniques d'un véhicule automobile
- Construire, présenter et négocier une offre globale d'achat de véhicule adapté aux besoins du client
- Elaborer et proposer une offre de financement de véhicule adapté au besoin du client
- Elaborer et proposer une offre de produits et services périphériques adaptés au besoin du client
- Estimer la valeur de reprise d'un véhicule d'occasion
- Mettre en œuvre et assurer le suivi de plans de prospection et de fidélisation de la clientèle
- Présenter un véhicule adapté au client de façon statique ou dynamique pour valoriser les qualités du véhicule
- Accueillir en face à face le client pour créer un climat de confiance favorable à la vente
- Accueillir et renseigner le client sur un espace virtuel

Coopération, Organisation et Développement de ses compétences

- Mettre en relation le client en situation de handicap avec les interlocuteurs adaptés pour étudier les aménagements du véhicule

Savoir-faire secondaires

Développement économique

- Prospecter un client sur le terrain ou par téléphone pour développer la vente de véhicules
- Réaliser une veille commerciale sur les évolutions du marché automobile
- Présenter et justifier un prix de reprise d'un véhicule d'occasion
- Conclure une vente de véhicule en obtenant l'accord du client
- Organiser et réaliser une livraison personnalisée du véhicule
- Conduire un entretien d'identification des motivations d'achat de véhicule du client
- Conseiller le client sur les bonnes pratiques d'usage d'un véhicule électrique ou hybride — Transition écologique

Pilotage, Gestion, Cadre réglementaire

- Conseiller sur les options de financement
- Assurer la conformité des pratiques commerciales
- Rédiger un rapport, un compte rendu d'activité

Communication, Création, Innovation, Nouvelles technologies

- Renseigner et exploiter une base de données clients et prospects

Savoir-être professionnels

- Etre force de proposition
- Organiser son travail selon les priorités et les objectifs
- Faire preuve d'autonomie

Savoirs

Domaines d'expertise

- Prospection commerciale
- Techniques de vente et de conseil
- Technologies automobiles
- Typologie de clientèle
- Typologie des handicaps et caractéristiques associées
- Bureautique et outils collaboratifs — Transition numérique

Normes et procédés

- Connaissance de la réglementation commerciale de la vente de véhicules
- Règlement Général européen sur la Protection des Données (RGPD) — Transition numérique
- Fiscalité de la vente de véhicules
- Normes de qualité automobile

Techniques professionnelles

- Techniques d'expertise de biens
- Techniques de communication
- Techniques de présentation de véhicules

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

Contextes de travail

Conditions de travail et risques professionnels

- Déplacements professionnels
- En contact avec du public
- Port de tenue professionnelle ou d'uniforme

Horaires et durée du travail

- Travail le samedi

Lieux et déplacements

- Zone régionale

Publics spécifiques

- Clientèle de particuliers
- Clientèle de professionnels

Statut d'emploi

- Salarié secteur privé (CDI, CDD)

Types de structures

- Commerce de proximité

Secteurs d'activité

- Automobile
- Commerce et distribution

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