RIASEC : Es

D1421
CONSEILLER COMMERCIAL / CONSEILLÈRE COMMERCIALE EN VÉHICULES INDUSTRIELS

Autres emplois décrits

- Vendeur / Vendeuse en véhicules industriels

Définition

Le Conseiller commercial en véhicules industriels vend des véhicules industriels à des clients commerciaux.

- Identifie les besoins des clients et présente des produits adaptés
- Négocie les conditions de vente et conclut les contrats
- Assure le suivi après-vente des clients et de leur satisfaction
- Développe un réseau professionnel pour augmenter les opportunités de vente
- Participe à des salons professionnels, des événements du secteur et son évolution

Accès à l'emploi

Cet emploi est accessible avec un CQP vendeur véhicules industriels ou Bac Pro ou un BTS commerce.
Des formations de niveau supérieur comme une Licence Professionnelle en Commerce et Distribution ou un Master en Management et Stratégie d'Entreprise peuvent également être pertinentes.

Certifications et diplômes :

- Bac pro métiers du commerce et de la vente option B prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale
- Bac pro métiers du commerce et de la vente option A animation et gestion de l'espace commercial
- BTS négociation et digitalisation de la relation client
- Licence pro mention commerce et distribution

Compétences

Savoir-faire

Savoir-faire principaux

Développement économique

- Gérer une relation clientèle dans le secteur des véhicules industriels
- Vendre ou louer des produits ou des services
- Suivre et analyser les tendances du marché des véhicules industriels
- Négocier avec les fournisseurs de véhicules industriels
- Assurer un service après-vente
- Assister un client lors de la prise en main d'un véhicule ou matériel
- Analyser les besoins spécifiques des clients en véhicules industriels

Pilotage, Gestion, Cadre réglementaire

- Estimer la valeur d'un bien, d'un produit
- Assurer la conformité des pratiques commerciales

Production, Construction, Qualité, Logistique

- Organiser des démonstrations de véhicules industriels

Savoir-faire secondaires

Développement économique

- Concevoir des outils d'aide à la vente
- Elaborer, adapter une proposition commerciale
- Optimiser les processus de vente de véhicules industriels
- Etablir des prévisions de vente précises
- Mettre en oeuvre des actions commerciales et promotionnelles
- Mettre en œuvre des campagnes de marketing ciblées
- Négocier des conditions commerciales
- Présenter et valoriser un produit ou un service
- Conduire un entretien de vente
- Suivre les dossiers clients jusqu'à résolution
- Renforcer la présence en ligne de l'entreprise via des plateformes spécialisées Transition numérique
- Développer un réseau professionnel dans le secteur des véhicules industriels

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

Pilotage, Gestion, Cadre réglementaire

- Gérer les budgets alloués aux activités et projets commerciaux
- Monter un dossier de crédit
- Effectuer le suivi des commandes, la facturation
- Rédiger un rapport, un compte rendu d'activité
- Intégrer des pratiques de développement durable dans les processus de vente Transition écologique

Production, Construction, Qualité, Logistique

- Implémenter des solutions logistiques pour la livraison de véhicules
- Contrôler le montage des dossiers-clients de financement
- Optimiser la gestion des stocks de véhicules industriels
- Proposer des solutions techniques adaptées

Management, Social, Soin

- Evaluer régulièrement les compétences de l'équipe de vente
- Conseiller, accompagner une personne
- Former et encadrer une équipe de vente de véhicules industriels

Communication, Création, Innovation, Nouvelles technologies

- Intégrer des technologies numériques pour améliorer l'expérience client Transition numérique

Savoir-être professionnels

- Etre à l'écoute, faire preuve d'empathie
- Etre force de proposition
- Avoir l'esprit d'équipe

Savoirs

Domaines d'expertise

- Connaissance des tendances du marché des véhicules industriels
- Formation continue sur les innovations de produits
- Gestion de la relation clientèle à long terme
- Gestion de la relation client (CRM) Transition numérique
- Planification des livraisons de véhicules industriels
- Techniques de négociation avancées
- Méthodes et outils de résolution de problèmes
- Techniques de résolution de problèmes

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

Normes et procédés

- Réglementations environnementales liées aux véhicules industriels — Transition écologique
- Connaissance des systèmes de freinage pour véhicules industriels
- Systèmes hydrauliques des véhicules industriels
- Droit commercial

Techniques professionnelles

- Techniques de présentation de produits industriels
- Techniques commerciales
- Evaluation des performances des véhicules industriels
- Techniques de prospection (phoning, visites)
- Gestion des contrats de service

Produits, outils et matières

- Caractéristiques des véhicules industriels
- Utilisation de logiciels de gestion de flotte de véhicules — Transition numérique

Contextes de travail

Conditions de travail et risques professionnels

- En bureau d'études
- En contact avec du public
- En milieu industriel
- Station debout prolongée
- Travail répétitif ou cadence imposée

Horaires et durée du travail

- Travail en journée
- Travail selon un rythme irrégulier et des pics d'activité

Lieux et déplacements

- Zone nationale

Publics spécifiques

- 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