D1423
CONSEILLER / CONSEILLÈRE PRODUITS EN VÉHICULES

Définition

Le conseiller produits, en "ambassadeur de la marque" mettant en avant les valeurs de la marque et la gamme de véhicules, réalise des activités contribuant à l'acte de vente d'un véhicule, des produits et services associés.

- Effectue la transition avec le vendeur chargé de négocier l'offre globale et de conclure la vente
- Accueille le client ou prospect et identifie ses besoins et ses attentes
- Propose et présente, éventuellement à l'aide d'outils numériques (configurateur, casque 3D, etc.), des véhicules et autres solutions de mobilité ainsi que des technologies et produits périphériques correspondant aux demandes identifiées
- Prépare et effectue la livraison ainsi que la mise en main du véhicule : présente au client les différentes parties du véhicule, explique ses fonctionnalités en apportant des conseils personnalisés, l'informe sur les préconisations d'entretien et les services après-vente ; synchronise les appareils mobiles du client avec les systèmes embarqués du véhicule, et active les services connectés du constructeur. Il peut réaliser des ventes additionnelles
- Met à jour la base de données clients ou prospects, gère les plannings d'essai et de livraison et suit les délais de livraison

Accès à l'emploi

Cet emploi est accessible par l'obtention d'un CQP Conseiller produits.

Certifications et diplômes :

- CQP Conseiller Produits

Compétences

Savoir-faire

Savoir-faire principaux

Développement économique

- Aménager les zones d'exposition des véhicules
- Expliquer les fonctionnalités du véhicule au client
- Présenter les nouveautés produits aux collaborateurs
- Présenter un véhicule adapté au client de façon statique ou dynamique pour valoriser les qualités du véhicule
- S'assurer de la conformité du véhicule avec la commande du client
- S'assurer du niveau de carburant ou de charge d'un véhicule thermique ou électrique ou hybride
- Vérifier la présence et le fonctionnement des équipements et accessoires du véhicule
- Réaliser un accueil personnalisé du client

Production, Construction, Qualité, Logistique

- Organiser le stockage des véhicules de démonstration et des véhicules neufs et anticiper les besoins en véhicules d'essai
- Connecter et synchroniser les fonctionnalités du système embarqué aux appareils mobiles du client

Communication, Création, Innovation, Nouvelles technologies

- Renseigner et mettre à jour une base de données clients et prospects

Coopération, Organisation et Développement de ses compétences

- Restituer l'ensemble des informations utiles au vendeur pour assurer un passage de relais de qualité
- Mettre en relation le client avec le vendeur
- Mettre en relation le client en situation de handicap avec les interlocuteurs adaptés pour étudier les aménagements du véhicule

Savoir-faire secondaires

Développement économique

- Argumenter les caractéristiques techniques d'un véhicule automobile
- Apporter un conseil technique au client en vue de réaliser la vente de prestation additionnelle ou de prestation complémentaire
- Conduire un entretien d'identification des motivations d'achat de véhicule du client

Production, Construction, Qualité, Logistique

- Gérer le parc de véhicules d'essai
- Préparer l'aire et le matériel nécessaire à la livraison du véhicule

Coopération, Organisation et Développement de ses compétences

- Animer des présentations «produits» pour informer les collaborateurs des nouveautés techniques et technologiques

Savoir-être professionnels

- Avoir le sens du service
- Faire preuve de curiosité, d'ouverture d'esprit
- Etre ouvert aux changements
- Avoir l'esprit d'équipe

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

Savoirs

Domaines d'expertise

- Technologies automobiles
- Typologie de clientèle
- Typologie des handicaps et caractéristiques associées
- Bureautique et outils collaboratifs — Transition numérique

Normes et procédés

- Normes de qualité automobile
- Règlement Général européen sur la Protection des Données (RGPD) — Transition numérique

Techniques professionnelles

- Techniques de communication avec les clients
- Techniques de présentation de véhicules

Contextes de travail

Conditions de travail et risques professionnels

- En contact avec du public

Horaires et durée du travail

- Travail le samedi

Publics spécifiques

- Clientèle de particuliers
- Clientèle de professionnels

Statut d'emploi

- Salarié secteur privé (CDI, CDD)

Secteurs d'activité

- Automobile

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