D1425
CONSEILLER VENDEUR / CONSEILLÈRE VENDEUSE DE VÉHICULES POIDS LOURDS

Définition

Le conseiller vendeur de véhicules poids lourds est un professionnel spécialisé dans la vente de camions, autobus et autres types de véhicules utilitaires lourds.

- Conseille les clients, qu'il s'agisse de particuliers, d'entreprises ou d'organisations, dans le choix de véhicules poids lourds adaptés à leurs besoins
- Réalise des démonstrations et des essais de véhicules pour faciliter la prise de décision du client
- Négocie les conditions de vente et établit les contrats en accord avec les politiques de l'entreprise
- Suit les tendances du marché pour proposer des produits compétitifs et innovants
- Peut coordonner avec les services après-vente pour garantir la satisfaction client
- Développe un réseau professionnel pour accroître les opportunités de vente

Accès à l'emploi

Cet emploi est accessible avec un diplôme de niveau Bac à Bac+2 dans le secteur du commerce ou de la vente.

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

Compétences

Savoir-faire

Savoir-faire principaux

Développement économique

- Présenter et valoriser un produit ou un service
- Elaborer, adapter une proposition commerciale
- Proposer des solutions adaptées aux besoins spécifiques des clients
- Conduire les négociations commerciales : prix, délais, promotions et conclure la vente (bons de commande, contrats de vente...)
- Conclure une vente
- Assurer le service après-vente et le suivi clientèle
- Suivre les tendances du marché des poids lourds
- Réaliser une veille de marché, une veille concurrentielle

- Recueillir et analyser les besoins client
- Assister un client lors de la prise en main d'un véhicule ou matériel
- Informer sur les conditions de vente
- Conseiller les clients sur le choix des véhicules répondant à leurs besoins

Pilotage, Gestion, Cadre réglementaire

- Maîtriser la réglementation en vigueur en lien avec son secteur d'activité

Savoir-faire secondaires

Développement économique

- Développer des stratégies de marketing digital — Transition numérique

Pilotage, Gestion, Cadre réglementaire

- Assurer la conformité des pratiques commerciales
- Négocier des conditions de vente ou d'achat
- Gérer les réclamations clients de manière efficace et professionnelle
- Assurer la conformité avec les politiques de l'entreprise
- Rédiger un rapport, un compte rendu d'activité

Production, Construction, Qualité, Logistique

- Assurer la sécurité lors des démonstrations
- Contrôler le montage des dossiers-clients de financement

Coopération, Organisation et Développement de ses compétences

- Développer et entretenir un réseau
- Maintenir à jour ses connaissances sur les nouvelles technologies de véhicules

Savoir-être professionnels

- Faire preuve d'autonomie
- Organiser son travail selon les priorités et les objectifs
- Avoir l'esprit d'équipe

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

Savoirs

Techniques professionnelles

- Techniques commerciales
- Techniques d'écoute active
- Techniques de vente
- Techniques de manœuvre de véhicules lourds
- Techniques de communication orales, écrites et numériques — Transition numérique
- Techniques de merchandising spécifiques aux poids lourds

Normes et procédés

- Connaissance des normes de sécurité pour les véhicules poids lourds
- Connaissance des assurances pour véhicules poids lourds
- Normes environnementales pour l'entretien de véhicules lourds — Transition écologique
- Systèmes hydrauliques des poids lourds

Domaines d'expertise

- Connaissance des tendances du marché des poids lourds
- Méthodologies de prospection
- Gestion de la relation client (CRM) — Transition numérique

Produits, outils et matières

- Véhicules utilitaires

Contextes de travail

Conditions de travail et risques professionnels

- Déplacements professionnels
- En contact avec du public

Horaires et durée du travail

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

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

- Commerce et distribution

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