D1426
VENDEUR / VENDEUSE EN VÉHICULES DE COLLECTION

Autres emplois décrits

- Vendeur / Vendeuse en véhicules anciens

Définition

Le Vendeur en véhicules de collection est spécialisé dans le conseil et la vente d'automobiles anciennes et rares.

- Conseille les clients sur les véhicules de collection et leurs spécificités
- Réalise des transactions de vente de véhicules anciens
- Estime la valeur des véhicules de collection pour achat ou vente
- Organise et participe à des événements et salons dédiés aux véhicules anciens
- Gère le stock de véhicules et assure leur maintenance esthétique
- Développe un réseau de contacts avec des collectionneurs et des professionnels du secteur

Accès à l'emploi

Cet emploi est accessible avec un Bac Pro Commerce ou un BAC + 2 BTS Management Commercial Opérationnel.
Une certification spécifique comme le CQP vendeur automobile peut être un atout, bien qu'elle ne soit pas obligatoire.

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 management commercial opérationnel

Compétences

Savoir-faire

Savoir-faire principaux

Développement économique

- Communiquer efficacement les caractéristiques uniques de chaque véhicule
- Développer un réseau de collectionneurs et d'experts en véhicules anciens
- Savoir estimer la valeur des objets et reconnaître les pièces rares ou authentiques
- Constituer les dossiers de vente
- Informer sur les conditions de vente
- Conseiller les clients sur le choix des véhicules répondant à leurs besoins

Production, Construction, Qualité, Logistique

- Evaluer les besoins de maintenance du véhicule
- Evaluer régulièrement les collections

Coopération, Organisation et Développement de ses compétences

- Ecouter les besoins des clients

Communication, Création, Innovation, Nouvelles technologies

- Organiser des expositions de véhicules de collection
- Traiter des informations relatives à l'authenticité des pièces

Pilotage, Gestion, Cadre réglementaire

- Gérer les documents administratifs nécessaires
- Gérer les paiements et les transactions financières

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

Savoir-faire secondaires

Développement économique

- Négocier des conditions commerciales
- Surveiller les tendances du marché des objets de collection
- Participer à des salons professionnels et des conférences
- Communiquer efficacement avec les clients
- Présenter et valoriser un produit ou un service
- Conclure une vente
- Assurer la négociation jusqu'à la vente et la mise en œuvre du financement
- Suivre et analyser les résultats des ventes
- Conduire un entretien de vente
- Assister un client lors de la prise en main d'un véhicule ou matériel
- Identifier les véhicules de collection rares

Production, Construction, Qualité, Logistique

- Assurer la conformité des véhicules avec les réglementations en vigueur
- Evaluer l'état de conservation d'un véhicule de collection
- Restaurer des éléments esthétiques de véhicules anciens
- Superviser le transport sécurisé de véhicules de collection
- Finaliser la vente et prendre les dispositions pour la livraison

Coopération, Organisation et Développement de ses compétences

- Respecter les normes de sécurité et de conservation lors des expositions
- Maintenir à jour les connaissances sur les véhicules anciens
- Développer ses compétences en évaluation de véhicules anciens
- Engager des actions de communication sur les réseaux sociaux Transition numérique

Communication, Création, Innovation, Nouvelles technologies

- Organiser une vente aux enchères, l'expertise et le transport des biens et assister le commissaire-priseur lors des ventes

Pilotage, Gestion, Cadre réglementaire

- Estimer la valeur d'un bien, d'un produit
- Assurer le suivi d'une vente
- Respecter les conditions générales de vente

Management, Social, Soin

- Superviser une équipe de vente

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

Savoir-être professionnels

- Faire preuve de persévérance
- Faire preuve de rigueur et de précision
- Organiser son travail selon les priorités et les objectifs

Savoirs

Produits, outils et matières

- Véhicules de collection
- Utilisation de systèmes de gestion de stock spécialisés
- Identification des pièces de rechange pour véhicules de collection
- Gestion de l'inventaire des véhicules anciens
- Techniques de restauration de véhicules anciens
- Utilisation de catalogues de pièces de collection

Domaines d'expertise

- Connaissance des tendances du marché des véhicules anciens
- Connaissance des marchés de véhicules anciens
- Gestion des événements liés aux véhicules de collection
- Gestion de la relation client (CRM) Transition numérique
- Stratégies de vente

Techniques professionnelles

- Techniques commerciales
- Techniques de communication adaptées aux collectionneurs
- Techniques de négociation spécifiques aux véhicules de collection
- Techniques de photographie pour la documentation de produits Transition numérique
- Techniques de prospection (phoning, visites)
- Techniques de vente

Normes et procédés

- Gestion des documents d'authenticité des véhicules anciens
- Réglementation de l'après-vente 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 atelier
- En contact avec du public
- En extérieur

Horaires et durée du travail

- Travail en journée
- Travail le samedi
- Travail les week-ends et jours fériés

Lieux et déplacements

- Zone nationale

Publics spécifiques

- Clientèle de particuliers
- Clientèle de professionnels

Statut d'emploi

- Salarié secteur privé (CDI, CDD)

Types de structures

- Commerce de proximité
- Entreprises et milieux professionnels

Secteurs d'activité

- Automobile

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