D1427
CONSEILLER VENDEUR / CONSEILLÈRE VENDEUSE D'AUTOCARS

Définition

Le Conseiller vendeur d'autocars informe les clients sur les autocars à vendre.

- Conseille les clients sur les différentes options d'autocars disponibles selon leurs besoins spécifiques
- Finalise les ventes d'autocars en fournissant des informations détaillées sur les caractéristiques et avantages des véhicules
- Suit les tendances du marché pour proposer les nouvelles innovations du secteur
- Gère les transactions commerciales et assure le suivi des dossiers clients
- Peut organiser des essais de véhicules pour garantir la satisfaction des clients
- Développe et maintient une relation de confiance avec la clientèle et les fournisseurs

Accès à l'emploi

Cet emploi est accessible avec un diplôme de niveau Bac + 2 dans les domaines du commerce, de la vente, du numérique et de la relation client.
Des connaissances dans le secteur automobile ou des transports sont un atout.

Certifications et diplômes :

- BTS négociation et digitalisation de la relation client

Compétences

Savoir-faire

Savoir-faire principaux

Développement économique

- Vendre ou louer des produits ou des services
- Analyser les tendances du marché pour anticiper les besoins des clients
- Négocier des conditions commerciales
- Proposer des solutions adaptées aux besoins spécifiques des clients
- Analyser les besoins des clients pour proposer des services adaptés
- Assurer le suivi des dossiers clients
- Assister un client lors de la prise en main d'un véhicule ou matériel
- Conseiller les clients sur le choix des véhicules répondant à leurs besoins

Communication, Création, Innovation, Nouvelles technologies

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

Pilotage, Gestion, Cadre réglementaire

- Assurer la conformité des transactions avec la législation
- Monter un dossier de crédit

Coopération, Organisation et Développement de ses compétences

- Développer son réseau professionnel pour accroître les opportunités de vente

Production, Construction, Qualité, Logistique

- Contrôler le montage des dossiers-clients de financement

Savoir-faire secondaires

Développement économique

- Argumenter pour convaincre les clients des avantages des produits
- Communiquer sur les promotions et offres spéciales
- Assurer un service après-vente
- Concevoir des outils d'aide à la vente
- Construire des relations professionnelles durables avec les clients et les fournisseurs
- Elaborer, adapter une proposition commerciale
- Mettre en oeuvre des actions commerciales et promotionnelles
- Optimiser l'agencement de l'espace de vente
- Présenter et valoriser un produit ou un service
- Conduire un entretien de vente
- Accueillir les clients et identifier leurs besoins spécifiques
- Recueillir et analyser les besoins client

Communication, Création, Innovation, Nouvelles technologies

- Gérer des bases de données — Transition numérique

Pilotage, Gestion, Cadre réglementaire

- Gérer les réclamations et assurer un suivi de qualité
- Effectuer le suivi des commandes, la facturation
- Rédiger un rapport, un compte rendu d'activité
- Estimer la valeur d'un bien, d'un produit

Management, Social, Soin

- Conseiller, accompagner une personne

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

Coopération, Organisation et Développement de ses compétences

- Agir rapidement en cas de problème ou d'imprévu sur le point de vente
- Assurer la confidentialité des informations des clients
- Collaborer avec l'équipe de vente pour atteindre les objectifs communs

Production, Construction, Qualité, Logistique

- Proposer des solutions techniques adaptées
- Superviser des opérations, des actions

Savoir-être professionnels

- Avoir l'esprit d'équipe
- Etre ouvert aux changements
- Etre à l'écoute, faire preuve d'empathie

Savoirs

Domaines d'expertise

- Connaissance des tendances du marché des autocars
- Pratiques éthiques en vente
- Programmes de fidélité
- Gestion de la relation client (CRM) Transition numérique

Techniques professionnelles

- Procédures d'urgence et de sécurité
- Techniques commerciales
- Techniques de communication interpersonnelle
- Techniques de prospection (phoning, visites)

Normes et procédés

- Droit commercial

Produits, outils et matières

- Connaissance des options et équipements d'autocars

© 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
- Station assise prolongée

Horaires et durée du travail

- Travail en journée
- 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)
- Travailleur indépendant

Types de structures

- Entreprises et milieux professionnels

Secteurs d'activité

- Automobile
- Commerce et distribution

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