D1430
CONSEILLER VENDEUR / CONSEILLÈRE VENDEUSE DE VÉHICULES DE LOISIRS

Autres emplois décrits

- Conseiller commercial / Conseillère commerciale en véhicules ou bateaux
- Vendeur / Vendeuse de caravanes et camping-car

Définition

Le Conseiller vendeur de véhicules de loisirs accompagne et guide les clients dans le choix de leur véhicule répondant à leur besoin.

- Accueille et conseille les clients sur les différents modèles de véhicules de loisirs
- Propose des solutions de financement adaptées aux besoins des clients et assure un suivi commercial
- Organise et réalise des démonstrations de véhicules
- Négocie les conditions de vente et conclut les contrats
- Suit les dossiers clients depuis la commande jusqu'à la livraison
- Peut gérer l'organisation d'événements promotionnels liés aux véhicules de loisirs

Accès à l'emploi

Cet emploi est accessible avec un Certificat de qualification professionnelle (CQP) ou un diplôme de niveau Bac à Bac + 2 dans les domaines du commerce ou vente et la relation Client.

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 négociation et digitalisation de la relation client

Compétences

Savoir-faire

Savoir-faire principaux

Développement économique

- Présenter et valoriser un produit ou un service
- Mettre en oeuvre des actions commerciales et promotionnelles
- Négocier des conditions commerciales
- Organiser des actions marketing (promotions, opérations spéciales, animations...) dans les différents points de vente de son réseau
- Proposer des solutions de financement adaptées aux clients
- Assurer un service après-vente
- Accueillir les clients et identifier leurs besoins spécifiques
- Conseiller dans le cadre d'une relation commerciale
- Conseiller les clients sur le choix des véhicules répondant à leurs besoins

Pilotage, Gestion, Cadre réglementaire

- Effectuer le suivi des commandes, la facturation
- Assurer la conformité des pratiques commerciales
- Monter un dossier de crédit

Production, Construction, Qualité, Logistique

- Superviser des opérations, des actions

Savoir-faire secondaires

Développement économique

- Optimiser l'agencement de l'espace de vente
- Elaborer, adapter une proposition commerciale
- Concevoir des outils d'aide à la vente
- Implémenter des stratégies de vente croisée
- Vendre ou louer des produits ou des services
- Analyser les tendances du marché des véhicules de loisirs
- Estimer la valeur de reprise d'un véhicule d'occasion
- Conduire un entretien de vente
- Recueillir et analyser les besoins client
- Effectuer un suivi du contrat et veiller au maintien de la satisfaction du client
- Assister un client lors de la prise en main d'un véhicule ou matériel

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

Management, Social, Soin

- Former les nouveaux employés aux techniques de vente

Pilotage, Gestion, Cadre réglementaire

- Rédiger un rapport, un compte rendu d'activité
- Développer des partenariats avec des fournisseurs de véhicules
- Estimer la valeur d'un bien, d'un produit

Production, Construction, Qualité, Logistique

- Gérer les stocks de véhicules de loisirs

Communication, Création, Innovation, Nouvelles technologies

- Utiliser des logiciels de gestion de la relation client (CRM) Transition numérique

Savoir-être professionnels

- Organiser son travail selon les priorités et les objectifs
- Faire preuve de rigueur et de précision
- Etre ouvert aux changements

Savoirs

Techniques professionnelles

- Techniques commerciales
- Evaluation des véhicules d'occasion pour reprise
- Maintenance préventive de véhicules de loisirs
- Planification stratégique des ventes Transition numérique
- Techniques de communication interpersonnelle
- Techniques de prospection (phoning, visites)

Domaines d'expertise

- Connaissance des tendances du marché des loisirs
- Gestion de la relation client à distance
- Gestion des stocks de pièces détachées
- Gestion de la relation client (CRM) Transition numérique
- Techniques de négociation avancées
- Analyse de la performance commerciale
- Systèmes de gestion de base de données

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

Produits, outils et matières

- Véhicules de loisirs
- Caractéristiques des bateaux, voiliers et engins nautiques
- Connaissance approfondie des accessoires de camping

Normes et procédés

- Connaissance des normes de sécurité pour les véhicules de loisirs
- Droit commercial
- Utilisation de logiciels de facturation Transition numérique

Contextes de travail

Conditions de travail et risques professionnels

- Déplacements professionnels
- En contact avec du public
- En extérieur
- Station debout 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

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

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