D1434
CONSEILLER COMMERCIAL / CONSEILLÈRE COMMERCIALE MOTOCYCLES

Autres emplois décrits

- Technicien / Technicienne de la vente de motocycles
- Vendeur / Vendeuse de motocycles

Définition

Le Conseiller commercial motocycles est un expert de la vente et du conseil dans le domaine des deux-roues motorisés et leurs accessoires.

- Accueille et conseille les clients sur les différents modèles de motocycles et leurs caractéristiques.
- Réalise des ventes en proposant des solutions adaptées aux besoins des clients.
- Suit les objectifs de vente et développe le portefeuille clients.
- Organise et participe à des actions de marketing pour attirer de nouveaux clients.
- Gère les transactions financières et assure le suivi administratif des ventes.
- Maintient à jour ses connaissances sur les nouveaux modèles et les tendances du marché.

Accès à l'emploi

Cet emploi est accessible avec un Bac Pro Commerce ou un BTS MCO (Management Commercial Opérationnel).
Une certification spécifique de conseiller en vente de motocycles peut également être un atout. Aucune obligation réglementaire spécifique n'est requise pour exercer ce métier.

Certifications et diplômes :

- Bac pro métiers du commerce et de la vente option B prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale
- Bac pro métiers du commerce et de la vente option A animation et gestion de l'espace commercial
- BTS management commercial opérationnel

Compétences

Savoir-faire

Savoir-faire principaux

Développement économique

- Optimiser l'agencement de l'espace de vente
- Proposer des solutions adaptées aux besoins des clients en motocycles
- Planifier des campagnes promotionnelles pour des motocycles
- Assurer un service après-vente
- Analyser les tendances du marché des motocycles
- Accueillir, informer et orienter les clients
- Assister un client lors de la prise en main d'un véhicule ou matériel
- Développer des partenariats stratégiques dans le secteur des motocycles

Management, Social, Soin

- Conseiller, accompagner une personne
- Evaluer régulièrement les performances de l'équipe de vente

Pilotage, Gestion, Cadre réglementaire

- Effectuer le suivi des commandes, la facturation

Production, Construction, Qualité, Logistique

- Suivre l'évolution des stocks de motocycles

Communication, Création, Innovation, Nouvelles technologies

- Participer à des salons et événements spécialisés en motocycles
- Utiliser des logiciels de gestion de la relation client (CRM) spécifiques au secteur des motocycles Transition numérique

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

Savoir-faire secondaires

Développement économique

- Présenter et valoriser un produit ou un service
- Vendre ou louer des produits ou des services
- Analyser les retours clients pour améliorer l'offre de motocycles
- Elaborer, adapter une proposition commerciale
- Négocier des conditions commerciales
- Assurer une veille concurrentielle active dans le secteur des motocycles
- Conduire un entretien de vente
- Accueillir les clients et identifier leurs besoins spécifiques
- Optimiser les processus de vente pour réduire les délais

Management, Social, Soin

- Organiser des formations produit pour l'équipe de vente

Pilotage, Gestion, Cadre réglementaire

- Etablir des rapports de vente et d'activité
- Rédiger un rapport, un compte rendu d'activité
- Assurer la conformité des pratiques commerciales
- Gérer les réclamations clients de manière efficace et professionnelle
- Collaborer avec les fournisseurs pour assurer la disponibilité des produits

Coopération, Organisation et Développement de ses compétences

- Développer un réseau professionnel dans le secteur des motocycles
- Evaluer la satisfaction client après achat d'un motocycle
- Respecter les normes de sécurité et réglementations en vigueur
- Respecter les normes de sécurité routière et environnementale Transition écologique

Savoir-être professionnels

- Etre à l'écoute, faire preuve d'empathie
- Faire preuve de réactivité
- Etre force de proposition

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

Savoirs

Techniques professionnelles

- Techniques commerciales
- Formation sur les nouveaux modèles de motocycles
- Maintenance de base des motocycles
- Planification des expositions de motocycles
- Techniques de merchandising spécifiques aux motocycles
- Techniques de prospection (phoning, visites)

Domaines d'expertise

- Adaptation aux technologies émergentes dans le secteur des motocycles — Transition numérique
- Garanties et des services après-vente
- Evaluation des échanges de motocycles usagés
- Gestion des stocks de pièces détachées
- Gestion de la relation client (CRM) — Transition numérique
- Techniques de présentation

Normes et procédés

- Réglementations locales sur la vente de motocycles
- Utilisation de logiciels de facturation — Transition numérique

Produits, outils et matières

- Utilisation de systèmes de gestion de l'inventaire — Transition numérique
- Véhicules deux roues

Contextes de travail

Conditions de travail et risques professionnels

- Déplacements professionnels
- En atelier
- En contact avec du public

Horaires et durée du travail

- Travail en journée
- Travail le samedi

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

Lieux et déplacements

- Zone régionale

Publics spécifiques

- Clientèle de particuliers

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