D1437
GÉRANT / GÉRANTE DE NÉGOCE AUTOMOBILE

Autres emplois décrits

- Négociant / Négociante de véhicules d'occasion
- Négociant / Négociante de véhicules neufs

Définition

Le gérant de négoce automobile supervise la gestion et la commercialisation de véhicules.

- Gère les stocks de véhicules neufs et d'occasion
- Négocie les achats et ventes de véhicules
- Optimise la stratégie commerciale et marketing du négoce
- Supervise l'équipe de vente et assure la formation des nouveaux employés
- Assure la conformité des pratiques commerciales avec la législation en vigueur

Accès à l'emploi

Cet emploi est accessible avec une expérience professionnelle dans le secteur commercial ou technique, sans diplôme particulier. Néanmoins, un diplôme de niveau Bac à Bac+2 dans le secteur commercial peut en faciliter l'accès.

Certifications et diplômes :

- BTS management commercial opérationnel
- BTS négociation et digitalisation de la relation client
- Manager d'unité marchande [Polynésie Française]
- Titre professionnel manager d'unité marchande
- Licence pro mention management des activités commerciales
- Licence pro mention métiers du commerce international
- Licence pro mention technico-commercial
- Licence pro mention commerce et distribution
- Master mention commerce et distribution
- Master mention management et commerce international

Compétences

Savoir-faire

Savoir-faire principaux

Développement économique

- Négocier des conditions commerciales
- Elaborer, adapter une proposition commerciale
- Mettre en oeuvre des actions commerciales et promotionnelles
- Présenter et valoriser un produit ou un service
- Analyser les tendances du marché automobile
- Elaborer des plans d'action pour atteindre les objectifs de vente
- Réaliser une veille de marché, une veille concurrentielle
- Superviser toutes les opérations de commerce de voitures, que ce soit des véhicules neufs ou d'occasion

Management, Social, Soin

- Animer, coordonner une équipe

Pilotage, Gestion, Cadre réglementaire

- Mettre à jour les documents et immatriculations des véhicules
- Effectuer le suivi des commandes, la facturation
- Gérer les inventaires de véhicules
- Assurer la conformité des pratiques commerciales

Savoir-faire secondaires

Développement économique

- Mettre en place des campagnes de promotion des produits
- Assurer un service après-vente
- Evaluer la satisfaction client
- Conduire un entretien de vente
- Développer des stratégies de marketing pour promouvoir les produits et les services
- Evaluer les performances des ventes
- Identifier, traiter une demande client

Management, Social, Soin

- Optimiser la gestion des stocks et des ressources

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

Pilotage, Gestion, Cadre réglementaire

- Rédiger un rapport, un compte rendu d'activité
- Réaliser des opérations liées à la gestion des ressources humaines
- Assurer la gestion administrative et financière d'une activité
- Identifier et sélectionner des fournisseurs, sous-traitants, prestataires
- Gérer les relations avec les clients et les fournisseurs
- Gérer des réclamations et litiges
- Estimer la valeur d'un bien, d'un produit
- Monter un dossier de crédit

Production, Construction, Qualité, Logistique

- Gérer les stocks
- Assurer une rotation correcte des stocks et minimiser les vols et pertes
- Superviser des opérations, des actions

Coopération, Organisation et Développement de ses compétences

- Organiser et développer son réseau professionnel

Communication, Création, Innovation, Nouvelles technologies

- Mettre à jour un dossier, une base de données Transition numérique

Savoir-être professionnels

- Organiser son travail selon les priorités et les objectifs
- Faire preuve de réactivité
- Avoir l'esprit d'équipe
- Faire preuve de rigueur et de précision

Savoirs

Techniques professionnelles

- Techniques commerciales
- Techniques de prospection (phoning, visites)
- Techniques de négociation commerciale
- Diagnostic mécanique
- Techniques de vente
- Gestion des budgets
- Techniques de gestion administrative

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

Normes et procédés

- Normes de sécurité des véhicules
- Droit commercial
- Normes environnementales pour les véhicules — Transition écologique
- Procédures d'import-export de véhicules
- Réglementation des transactions automobiles
- Gestion financière

Domaines d'expertise

- Management de proximité
- Bureautique et outils collaboratifs — Transition numérique
- Gestion des ressources humaines
- Gestion de la relation client (CRM) — Transition numérique

Produits, outils et matières

- Techniques de restauration de véhicules anciens
- Voitures d'occasion
- Voitures neuves

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 les week-ends et jours fériés
- Travail selon un rythme irrégulier et des pics d'activité

Statut d'emploi

- Salarié secteur privé (CDI, CDD)

Types de structures

- Entreprises et milieux professionnels

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

Secteurs d'activité

- Automobile

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