

# D1223

## CONSEILLER / CONSEILLÈRE DE VENTE EN PIÈCES DE RECHANGE ET ACCESSOIRES DE VÉHICULES

### Autres emplois décrits

- Commerçant / Commerçante en accessoires automobiles
- Vendeur / Vendeuse en accessoires automobile

### Définition

Le conseiller de vente en pièces de rechange et accessoires de véhicules peut se spécialiser dans la commercialisation des pièces et accessoires du véhicule particulier, du véhicule industriel ou de la moto.

- Accueille le client et le conseille d'un point de vue technique sur son choix, l'utilisation ou le montage de produits et accessoires adaptés aux véhicules, en particulier dans les domaines de technologie complexe
- Procède au magasinage et commercialise les pièces de rechange, produits et services
- Traite les réclamations des clients et des fournisseurs
- Promeut les produits et services de l'entreprise

### Accès à l'emploi

Ce métier est accessible avec le Titre à Finalité Professionnelle (TFP) Conseiller de vente en pièces de rechange et accessoires de véhicules.

#### Certifications et diplômes :

- Conseiller de vente pièces de rechange et accessoires
- 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

- Accueillir le client du magasin de pièces de rechange et d'accessoires de véhicule
- Apporter un conseil technique au client sur les pièces de rechange et accessoires de véhicules
- Conduire un entretien d'identification des attentes et besoin du client en pièces de rechange et accessoires automobile
- Conseiller le client sur les caractéristiques des produits de pièces de rechange et accessoires de véhicules
- Faire émerger les besoins du client pour compléter la vente principale de pièces de rechanges et d'accessoires de véhicules
- Aménager l'espace de vente de pièces de rechange et accessoires de véhicules
- Conclure la vente de pièces de rechanges et accessoires de véhicules
- Expliquer la facture ou le bon de commande au client

#### Pilotage, Gestion, Cadre réglementaire

- Etablir une facture
- Traiter les réclamations clients et fournisseurs pièces de rechanges et accessoires de véhicules

#### Production, Construction, Qualité, Logistique

- Préparer et expédier une commande de pièce de rechange et d'accessoire automobile
- Réaliser le prélèvement aléatoire d'un produit et contrôler sa conformité avec le bon de stockage
- Organiser et optimiser l'espace de stockage des pièces de rechanges et accessoires de véhicules

### Savoir-faire secondaires

#### Production, Construction, Qualité, Logistique

- Réceptionner et contrôler la conformité d'une commande de pièces de rechange et d'accessoires de véhicules
- Renseigner une proposition de commande dans un logiciel de gestion des stocks
- Définir des besoins en approvisionnement

## Communication, Création, Innovation, Nouvelles technologies

- Utiliser des logiciels de gestion de stock
- Utiliser des logiciels de gestion pour le suivi des ventes

Transition numérique

## Savoir-être professionnels

---

- Faire preuve de persévérance
- Faire preuve d'autonomie
- Faire preuve de rigueur et de précision
- Avoir l'esprit d'équipe

## Savoirs

---

### Techniques professionnelles

- Techniques commerciales
- Principes de la relation client
- Techniques de merchandising
- Techniques de vente et de négociation
- Techniques de gestion des stocks
- Techniques de présentation de produit
- Gestion des inventaires
- Planification des livraisons
- Suivi des expéditions

Transition numérique

### Domaines d'expertise

- Connaissance des différents types de véhicules
- Connaissance des véhicules hybrides et électriques
- Gestes et postures de manutention
- Gestion des stocks
- Utilisation de logiciels de préparation de commandes
- Technologies automobiles
- Utilisation de systèmes de gestion d'entrepôt (WMS)
- Stockage de produits dangereux

Transition écologique

Transition numérique

### Normes et procédés

- Connaissance des réglementations locales commerciales
- Législations relatives à la signalétique et à l'étiquetage
- Normes de sécurité et de réparation automobile
- Normes de sécurité pour le stockage de produits chimiques
- Organisation et optimisation des processus
- Règles de merchandising

Transition écologique

## Produits, outils et matières

- Utilisation de logiciels de gestion de stocks et de ventes
- Connaissance des accessoires automobiles
- Gestion des stocks de pièces automobiles
- Utilisation d'outils professionnels

Transition numérique

## Contextes de travail



### Conditions de travail et risques professionnels

- En contact avec du public
- En environnement bruyant
- Port d'équipement de protection individuelle (EPI) : gants, chaussures, casque, protections auditives
- Port et manipulation de charges lourdes ou encombrantes
- Station debout prolongée



### Horaires et durée du travail

- Travail en journée



### Publics spécifiques

- Clientèle de particuliers
- Clientèle de professionnels



### Statut d'emploi

- Salarié secteur privé (CDI, CDD)
- Travailleur indépendant



### Types de structures

- Concessions
- Entreprises spécialisées en carrosserie-peinture

## Secteurs d'activité

- Commerce et distribution
- Automobile