



SEMAPHORE SUD ALSACE – 7 / 9 rue du Moulin – 68100 MULHOUSE
Tél : 03.89.66.33.13 – Fax : 03.89.56.49.19 – www.semaphore.asso.fr

VENDEUR AUTOMOBILE En Alsace

Appelé aussi conseiller commercial automobile ou représentant vendeur de véhicules, ce commercial réalise des transactions (achat, vente) de véhicules neufs ou d'occasion, auprès des professionnels et des particuliers.

Le métier

Il a pour mission de prospecter, accueillir, conseiller et fidéliser une clientèle de particuliers ou de professionnels.

Il écoute, analyse, anticipe les besoins de sa clientèle pour lui proposer le véhicule, les services (extension de garantie, contrat d'entretien, plan de financement) et les produits adaptés.

Il peut être spécialisé en fonction du type de véhicule : voiture, poids lourd ou véhicule de société.

Il évalue et négocie la reprise du véhicule d'occasion.

Enfin, il se tient en permanence au courant des innovations techniques dans le domaine de l'automobile. Doté d'un très bon relationnel, le vendeur-conseil en automobile se caractérise par des qualités d'organisation et de persévérance.

Environnement de travail

Il exerce dans le show-room d'une succursale ou d'un concessionnaire auto. Il peut aussi participer à des salons et des foires, et avoir à se déplacer, chez les professionnels et les particuliers. Il travaille le samedi, et sait aussi se rendre disponible pour les clients tout au long de la semaine.

Débouchés et évolution professionnelle

De belles progressions de carrière sont envisageables !

On peut évoluer, notamment, vers des postes de responsable de magasin, responsable commercial ou chef des ventes.

Parcours et formation

Ce métier peut s'exercer après une expérience professionnelle de vente ou des stages dans le secteur automobile.

On peut aussi y accéder après :

- un Bac pro Vente
- un certificat de qualification professionnelle (CQP Vendeur, ou CQP Attaché commercial automobile/Conseiller des ventes automobile, en contrat de pro),
- un BTS Commerce ou un DUT, que complètera une formation dans l'entreprise

Rémunération et avantages

Un vendeur gagne entre 1 200 à 2 200 euros nets par mois, à quoi s'ajoutent des primes.

Source : www.metiersducommerce.fr

FORMATION INITIALE

Pas de formation initiale spécifique en **vente automobile** en Alsace. Pour les formations générales dans le domaine du commerce, se référer à la fiches Métiers du Commerce en Alsace.

FORMATION CONTINUE

DANS LE BAS-RHIN

❖ **GNFA - Centre de Strasbourg**

23, rue de l'Industrie 67400 Illkirch-Graffenstaden

Tél. : 03.90.29.89.89 - Fax : 03.90.29.89.87

Mail : illkirch_centre@gnfa-auto.fr

Web : www.gnfa-auto.fr

Titre Vendeur Automobile (formation de 10-12 mois, en contrat de pro, niveau BTS)

L'objectif de cette formation est de préparer les jeunes professionnels aux techniques qui leur permettront de :

- Prospecter les clients
- Accueillir les clients
- Réaliser les activités de commercialisation des produits et services automobiles
- Procéder à l'estimation physique d'un véhicule d'occasion
- Réaliser les activités relatives à la gestion de la commercialisation

Accessible aux candidats âgés de 16 à 25 ans et titulaires ou de niveau B.T.S., ou diplôme de niveau équivalent. Sous réserve de la réussite à des tests d'aptitude et de motivation.

AILLEURS EN FRANCE

Le CQP Attaché commercial automobile se prépare en contrat de pro après un diplôme de niveau bac + 2 en commerce.

❖ **Institut Supérieur de la Vente Automobile**

50, rue des Rouget-de-Lisle 92158 Suresnes

Tél : 01 40 99 55 76

❖ **Ecole Supérieure de Commerce des Réseaux de l'Automobile**

5, av. des Platanes 72100 Le Mans

Tél. 02.43.84.01.32

Fax 02.43.85.72.00

Web : www.escra.fr

FCIL Conseiller commercial en automobile : Formation de niveau bac +1, validée par une certification. Durée : 1 an.

❖ **Collège Lycée Ste Thérèse**

27 rue Sully Prudhomme CS 96732, 35067 Rennes Cedex

Tél : 02.99.22.20.60

Fax : 02.99.22.20.68

Mail : ste-therese.rennes@wanadoo.fr

Web : www.collegelycee-ste-therese.fr

Liste non exhaustive...