

SEMAPHORE MULHOUSE SUD ALSACE 7-9 rue du Moulin 68100 MULHOUSE
Tél 03.89.66.33.13 www.semaphore.asso.fr
www.reseau-informationjeunesse-alsace.fr

Secteur 2.89
Avril 2011

**VENDEUR-MAGASINIER
EN PIÈCES DE RECHANGE ET ÉQUIPEMENTS AUTOMOBILES
En Alsace**

Phares, plaquettes de frein, pneus, autoradio, pare-brise... le vendeur en pièces détachées se partage entre le comptoir et la réserve. À la fois technicien, gestionnaire et vendeur, il conseille particuliers et professionnels de l'automobile.

NATURE DU TRAVAIL : Vendre, conseiller et gérer les stocks

Avant tout vendeur spécialisé, ce professionnel sait se montrer disponible pour une clientèle variée. Particuliers, agents commerciaux, techniciens d'atelier et garagistes viennent le voir ou lui passent commande par téléphone. À lui d'adapter ses talents de vendeur à chacun de ses interlocuteurs. Toujours au service du client, le vendeur d'accessoires automobiles, ne doit jamais oublier qu'il représente une entreprise. À ce titre, il maîtrise l'art et la manière d'accueillir et de conseiller. Avec les particuliers notamment, il est aux petits soins. Il leur explique comment remplacer ou monter des pièces courantes (batteries, bougies, filtres à air...). Il renseigne sur l'emploi de certains produits (huile, antigel, bombes de peinture...).

Pas question de vendre des pièces de rechange automobiles sans gérer leur approvisionnement. Ce spécialiste des fournitures automobiles est donc aussi un pro des inventaires qui contrôle tous les mouvements des pièces, prépare les commandes, réceptionne, vérifie et enregistre les livraisons sur des logiciels spécialisés.

CONDITIONS DE TRAVAIL

Ce vendeur travaille principalement chez un distributeur agréé (concession). Au comptoir d'un service pièces de chez Peugeot, Renault ou Citroën... il anime une boutique libre-service. Il peut aussi travailler chez un distributeur indépendant ou dans une grande entreprise, ou encore une administration qui possède un grand parc de véhicules, comme La Poste, EDF ou GDF. Ce professionnel partage son temps entre le comptoir de vente, le bureau pour des tâches de gestion et le magasin de stockage. Il répond au téléphone, assure les facturations et les encaissements, collabore aux campagnes de promotion. À prévoir également : des déplacements auprès des artisans et des réparateurs agréés.

Logiciels, microfiches, bons de commande... n'ont pas de secret pour lui. Ce vendeur est aussi logisticien. Il utilise l'ordinateur, pour contrôler l'état des stocks, commander et enregistrer les livraisons. Grâce à l'outil informatique, il peut vérifier sous quel délai est disponible la bombe antigel commandée par un client. La vente par internet est courante.

VIE PROFESSIONNELLE ET PERSPECTIVES D'EVOLUTION

Le commerce de détail d'équipements automobiles se porte bien. Les véhicules vieillissent, les ventes de voitures d'occasion progressent. Au centre des attentions : la pièce de rechange. Mais les conducteurs recherchent aussi des accessoires au goût du jour (GPS, lecteur DVD...).

L'avenir des vendeurs spécialisés en pièces détachées automobiles est au beau fixe et les débouchés ne manquent pas. En trois ans, le recrutement dans le commerce de pièces de rechange a plus que doublé (de 4 % à 9 %). Le secteur est ouvert aux hommes comme aux femmes ; celles-ci représentent déjà un tiers de la profession.

Ce vendeur a de réelles perspectives d'évolution vers des fonctions d'encadrement. Avec quelques années d'expérience et des stages de formation, il peut évoluer vers la logistique et devenir chef d'entrepôt ou responsable d'expédition. Il peut aussi se tourner vers des postes de commercial spécialisé (responsable de magasin, animation de vente...).

Salaires du débutant : à partir de 1300 euros/mois

COMPETENCES

Dans l'automobile, le sens de l'accueil et la qualité de l'information fournie sont essentiels. Pour exercer ce métier, un solide goût pour la vente est donc nécessaire. Pour bien renseigner ou conseiller, il faut avant tout aimer le relationnel. Pouvoir discuter technique avec une clientèle avertie : c'est le profil idéal de ce vendeur. Mieux vaut être rapide et organisé dans ce métier où l'on passe sans cesse d'une activité à l'autre. Rigueur, méthode et précision sont des atouts indispensables pour réussir dans la vente de pièces détachées automobiles. Mais ordre et minutie sont également recommandés. Un vendeur en pièces de rechange automobiles doit connaître sur le bout des doigts, toutes les pièces de rechange en vente dans son magasin. Mécanicien dans l'âme, il doit aimer la technique automobile, autant que le contact avec la clientèle. Des notions d'informatique sont également souhaitables.

FORMATION

Le CAP vendeur magasinier en pièces de rechange et équipements automobiles se prépare en deux ans et comprend 16 semaines de stages en entreprise. Il se prépare très souvent en apprentissage. Au programme : le fonctionnement d'un véhicule et les techniques de vente et d'exploitation du magasin...

Le CQP vendeur itinérant en pièces de rechange et accessoires, a été mis en place par l'ANFA (Association nationale pour la formation automobile).

Reconnu de même niveau qu'un bac pro, il se prépare en alternance en 14 mois. Il est ouvert aux jeunes de 18 à 25 ans, de niveau seconde ou première et aux titulaires, notamment, d'un CAP vendeur magasinier en pièces de rechange et équipements automobiles.

Au programme : la gestion des stocks, le traitement administratif et commercial, la recherche de référence et la prise de commande, la promotion des ventes...

Le CQP magasinier-vendeur confirmé en pièces de rechange et accessoires

Source : www.onisep.fr

FORMATION INITIALE

DANS LE HAUT-RHIN

❖ **CFA de l'Artisanat (apprentissage)**

21 Rue Joseph Cugnot 68200 Mulhouse

Tél : 03.89.33.18.90

Fax : 03.89.42.16.43

Courriel : dcarmona@cm-alsace.fr (responsable de la formation)

Web : www.cfaa-mulhouse.fr

▶ **CAP Vendeur magasinier en pièces de rechange et équipements de l'automobile**

▶ **CQP Magasinier-Vendeur confirmé en pièces de rechange et accessoires**

Durée 14 mois, formation de niveau bac.

▶ **Réceptionnaire Après Vente** (diplôme de niveau III, préparé en 1 an)

(accessible aux titulaires du bac pro, BTS, BTS AVA, DUT Gestion Commerce, BM)

DANS LE BAS-RHIN

❖ **CFA Emile Mathis (apprentissage)**

1 rue du Dauphiné BP 9, 67311 Schiltigheim Cedex

Tél. : 03.88.18.55.18

Fax : 03.88.18.55.10

Mail : ce.0670089h@ac-strasbourg.fr

Web : www.lyc-mathis-schiltigheim.ac-strasbourg.fr/

▶ **CAP Vendeur magasinier en pièces de rechange et équipements de l'automobile**

FORMATION CONTINUE

DANS LE HAUT-RHIN

❖ **GRETA Haute-Alsace**

Antenne du Lycée Bugatti

Stéphane RIEHL, responsable Formation Continue

8, Rue des Jonquilles , 68110 ILLZACH

Tél.: 03.89.61.55.28

Fax: 03.89.61.87.92

Courriel : stephane.riehl@ac-strasbourg.fr

Web : www.greta-haute-alsace.com

▶ **BTS Après-vente automobile**

Accessible aux titulaires d'un bac STI, d'un bac pro MVA, ou autre niveau III.

ORGANISME A CONSULTER

ANFA Alsace, Champagne-Ardenne, Lorraine
1 rue Jean-Antoine Chaptal 57070 Metz
Tél.: 03.69.32.23.10
Fax : 03.69.32.23.11
Web : <http://www.anfa-auto.fr/>

Site consacré aux métiers de l'automobile, du véhicule industriel et du deux-roues
www.metiersdelauto.com/accueil.php

