



FICHES MÉTIER 2026

Fiche métier de l'auto

Chef des ventes pièces de rechange et accessoires (P.R.A.)



Chef des ventes pièces de rechange et accessoires (P.R.A.)



Le chef des ventes pièces de rechange et accessoires (P.R.A.) encadre des équipes de gestion ou de commercialisation P.R.A. et organise les activités du secteur. Il participe au recrutement et au développement des compétences de ses collaborateurs, gère le suivi et le budget de l'activité de vente, ainsi que les stocks et le développement de l'activité commerciale. Il a sous sa responsabilité l'ensemble des cadres et du personnel du secteur.

EN QUOI CONSISTE CE MÉTIER ?

Conditions de travail et environnement

Le chef des ventes pièces de rechange et accessoires intervient dans le cadre d'entreprises ou de groupes d'entreprises dans lesquelles l'activité de commercialisation des P.R.A. est structurée en plusieurs pôles clientèles distincts (vente comptoir / vente itinérante / vente téléphone...).

Il travaille principalement dans des concessions, des centres automobiles, ou des plateformes logistiques de pièces.

Activités et missions principales

Le chef des ventes P.R.A. organise les différents espaces de vente (magasin, comptoir, boutique, ...). Il assure le suivi de l'activité de vente P.R.A., en élaborant et actualisant les tableaux de bord, et construit, au besoin, des plans d'actions correctives. Il élabore et suit le budget de l'activité.

Il pilote l'activité de la gestion des stocks : il négocie les conditions d'achat auprès des fournisseurs, établit la politique d'approvisionnement, organise et contrôle les flux de produits, veille au respect des normes et procédures de la logistique et met en place des inventaires.

Il détermine et suit les objectifs de ses collaborateurs. Il encadre l'ensemble des activités administratives du secteur P.R.A. Il traite les réclamations des clients et des fournisseurs, et assure le suivi des garanties.

Il pilote le développement de l'activité commerciale en élaborant une stratégie marketing, définissant et mettant en œuvre des plans d'actions de prospection et de fidélisation de la clientèle, en tenant compte du contexte (zone de chalandise, marché potentiel, saisonnalité, concurrence ...). Il assure le suivi des relations avec les fournisseurs et la clientèle grands comptes.

Il contribue à l'élaboration des procédures qualité et veille au respect de leur application ainsi que

celle des règles du droit du travail. Il met à jour, transmet et classe la documentation technique et commerciale.

LES FORMATIONS

Ce métier est accessible :

CQP Chef des ventes P.R.A.

0 établissement possible pour cette formation

