FICHES MÉTIER 2026

Fiche métier de la moto

Conseiller de vente confirmé pièces de rechange et accessoires (P.R.A.) moto

Pensez à l'environnement : avez-vous vraiment besoin d'imprimer ce document ?

Conseiller de vente confirmé pièces de rechange et accessoires (P.R.A.) moto

Le conseiller de vente confirmé pièces de rechange et accessoires assure toutes activités de conseil et de vente des pièces de rechange et accessoires auprès des clients professionnels et particuliers, sur différents lieux de vente (comptoirs atelier, magasin, en boutique, à distance, ...).

Spécialisé dans la commercialisation des pièces et accessoires de la moto, ce métier existe chez le véhicule particulier ou industriel.

EN QUOI CONSISTE CE MÉTIER ?

Conditions de travail et environnement

Le conseiller de vente confirmé pièces de rechange et accessoires travaille principalement dans un espace de vente situé à proximité de l'atelier de maintenance, dans des concessions et des centres. Il peut également travailler dans une plateforme logistique de pièces ou dans un centre de véhicules hors d'usage (VHU).

Activités et missions principales

Il accueille le client, identifie sa demande et lui apporte des conseils techniques sur le choix, l'utilisation ou le montage de produits et accessoires adaptés aux véhicules, en particulier dans les domaines de technologie complexe. À l'aide d'un logiciel, il s'assure de la disponibilité des pièces, enregistre les commandes et procède à la facturation.

Il traite les réclamations des clients et des fournisseurs.

Il contribue à la promotion des produits et services de l'entreprise. Il peut participer à l'aménagement et l'animation du lieu de vente par l'implantation et la mise en valeur de produits. Il réalise des ventes complémentaires et additionnelles.

Il passe les commandes de réapprovisionnement auprès des fournisseurs, et contrôle qualitativement et quantitativement les flux des pièces : il réceptionne, vérifie, enregistre et stocke les livraisons, il prépare et expédie les commandes. Il participe à la gestion des stocks et réalise les inventaires.

Dans un centre de véhicules hors d'usage (VHU), il peut, plus particulièrement, référencer les pièces, participer à la vente et à l'achat de véhicules accidentés et au contrôle de l'état des véhicules.

Il applique les procédures qualité en vigueur dans l'entreprise. Il établit tout type de document

interne/comptable et rédige des comptes-rendus d'activité commerciale. Il met à jour et classe la documentation professionnelle et commerciale.

Il assure toutes les opérations de magasinage et de commercialisation de pièces de rechange, produits et services sous la responsabilité du chef d'équipe.

LES FORMATIONS

Ce métier est accessible :

Titre à finalité professionnelle Conseiller de Vente Pièces de Rechange et Accessoires
8 établissements possibles pour cette formation

LE(S) ÉVOLUTION(S) PROFESSIONNELLE(S)

- Chef d'équipe de vente PRA
- Chef de secteur vente itinérante PRA
- Gestionnaire PRA