



FICHES MÉTIER 2026

Fiche métier de l'auto

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



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

Le responsable des vente pièces de rechange et accessoires (P.R.A.) encadre des équipes de commercialisation ou de gestion P.R.A.. Il organise également les activités du secteur P.R.A. (vente comptoir, vente téléphone, vente itinérante, ...) et apporte un appui à ses collaborateurs, tout en participant à leur recrutement et à leur intégration.

EN QUOI CONSISTE CE MÉTIER ?

Conditions de travail et environnement

Le responsable des vente P.R.A. peut exercer son activité :

- Dans des entreprises ou des 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...). Dans ce cas il assure la responsabilité de l'un ou de plusieurs pôles.
- Dans des entreprises dont l'activité P.R.A ne nécessite pas une organisation en en plusieurs pôles clientèles distincts. Dans ce cas, il assure, en appui de son responsable hiérarchique, qui peut être le chef d'entreprise lui-même, la responsabilité de ce secteur.

Il travaille principalement dans un espace de vente situé à proximité de l'atelier de maintenance, dans des concessions, des centres automobiles, ou des plateformes logistiques de pièces.



Activités et missions principales

Le responsable des vente P.R.A. participe à l'organisation fonctionnelle du magasin et des lieux de vente. Il contribue au déclenchement et à la mise en œuvre d'actions promotionnelles.

Il assure la gestion des stocks en contrôlant les flux de produits et en organisant les inventaires.

Il assure le suivi de l'activité vente P.R.A en élaborant et analysant les tableaux de bord P.R.A., et construit, au besoin, des plans d'actions correctives.

Il participe à l'élaboration, au suivi du budget et aux négociations des conditions d'achat et de vente des P.R.A. Il propose des modalités de financement.

Il organise le travail au sein des équipes, en fixant et en suivant des objectifs.

Il traite les réclamations des clients et des fournisseurs, et assure le suivi des garanties.

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 établit et classe tout type de document interne/comptable. Il met à jour, transmet et classe la documentation technique et commerciale.

Il assure ses activités d'encadrement, de gestion et d'organisation du secteur P.R.A. sous la responsabilité du chef des ventes P.R.A. ou directement du chef d'entreprise.

LES FORMATIONS

Ce métier est accessible :

CQP Responsable des ventes pièces de rechange et accessoires

0 établissement possible pour cette formation



LE(S) ÉVOLUTION(S) PROFESSIONNELLE(S)

- Adjoint au chef des ventes P.R.A.
- Responsable de magasin P.R.A.