



FICHES MÉTIER 2026

Fiche métier du camion

Téléconseiller véhicule
industriel



Téléconseiller véhicule industriel

Le téléconseiller VUI effectue des activités concourant à la commercialisation des véhicules, des produits périphériques et services associés dans le cadre de la vente, la reprise et/ou dans le cadre de l'après-vente.

L'activité est axée sur l'accueil multicanal et le renseignement du prospect /client, la prise de rendez-vous ainsi que sur le suivi commercial.

La qualification « téléconseiller VUI » concerne des salariés n'ayant pas pouvoir pour négocier une vente.

EN QUOI CONSISTE CE MÉTIER ?

Activités et missions principales

Le téléconseiller VUI exerce des activités concourant à la réalisation de l'acte de vente des véhicules, et/ou des produits périphériques et/ou des services associés dans le cadre de la vente et/ou de l'après-vente :

- Accueil et prise en charge des demandes multicanales des prospects et clients (informations relatives aux contacts, tarifs, renseignements, orientation vers le service adapté, ...) dans le respect du parcours client,
- Découverte du besoin et qualification du contact,
- Prospection téléphonique (campagne d'appels sortants pour promouvoir les véhicules, les



produits périphériques et services associés, et fidéliser la clientèle).

Puis il assure des activités relatives à la gestion de la commercialisation :

- Gestion administrative des activités de commercialisation,
- Renseignement et mise à jour de la base de données clients / prospects, - Suivi de la satisfaction de la clientèle,
- Utilisation de la documentation technique et commerciale sur tout type de support,
- Application des procédures qualité, des procédures constructeurs et des règles d'hygiène, de sécurité et d'environnement en vigueur dans l'entreprise

LES FORMATIONS

Ce métier est accessible :

Bac professionnel Métiers du commerce et de la vente, Option B : Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale

O établissement possible pour cette formation

Bac professionnel Métiers du commerce et de la vente, Option B : Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale

O établissement possible pour cette formation

CQP Téléconseiller pièces de rechange et accessoires

O établissement possible pour cette formation



LE(S) ÉVOLUTION(S) PROFESSIONNELLE(S)

- Téléconseiller PRA
- Conseiller produits
- **Vendeur automobile**
- **Vendeur véhicule industriel**

