FICHES MÉTIER 2026

Fiche métier de l'auto

Vendeur automobile



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

Vendeur automobile



Le vendeur automobile commercialise des véhicules, vend des financements, produits et services périphériques. Il effectue également la reprise des véhicules d'occasion, et réalise l'ensemble des activités participant à l'acte de vente. Il apporte un appui technique aux collaborateurs.

EN QUOI CONSISTE CE MÉTIER ?

Conditions de travail et environnement

Le vendeur automobile travaille principalement dans une concession automobile ou un distributeur automobile. L'activité de prospection implique des déplacements dans les garages partenaires ou sur les lieux d'exposition.

Activités et missions principales

Le vendeur automobile accueille les clients et prospects, physiquement ou à distance, identifie leur demande, les conseille, en particulier sur l'utilisation des mobilités durables, propose et vend, dans le respect du parcours client, des véhicules et autres solutions de mobilité ainsi que des technologies et produits périphériques correspondant à leurs besoins.

Il doit être en mesure de réaliser une estimation physique d'un véhicule d'occasion et d'en justifier le prix de reprise par rapport à la valeur du marché.

Il informe et propose aux clients une solution de financement (comptant, crédit classique, location avec option d'achat, location longue durée, ...) ainsi que des services (assurance, extension de garantie, contrat d'entretien, ...) adaptés à leur situation et à leur utilisation. Il effectue le suivi des dossiers clients et participe à la livraison des véhicules ou assure la livraison en l'absence de conseiller en livraison.

Il contribue à l'élaboration du plan d'actions commerciales de l'entreprise et le met en œuvre, par exemple en organisant et participant à des événements commerciaux. Il organise les activités en fonction des objectifs qualitatifs et quantitatifs fixés par sa hiérarchie et utilise des moyens de communication adaptés pour prospecter, développer et fidéliser la clientèle. Il anime et suit le réseau des agents et réparateurs présents sur son secteur d'activité.

Il applique les procédures qualité, les procédures constructeurs, et les règles d'hygiène, de sécurité et d'environnement en vigueur dans l'entreprise. Il renseigne, met à jour la base de données clients / prospects, et rédige des comptes-rendus d'activité commerciale. Il s'assure du maintien des conditions d'accueil favorables à l'expérience client dans la surface d'exposition.

LES FORMATIONS

Ce métier est accessible :

CQP vendeur automobile confirmé 0 établissement possible pour cette formation
Brevet de Technicien Supérieur Management commercial opérationnel 0 établissement possible pour cette formation
Titre de l'EPCRA Commercial en automobile 1 établissement possible pour cette formation
Bac professionnel Métier du commerce et de la vente, Option A : Animation et gestion de l'espace commercial 0 établissement possible pour cette formation
Bac professionnel Métiers du commerce et de la vente : Option A Animation et gestion de l'espace commercial 0 établissement possible pour cette formation
Titre à finalité professionnelle Vendeur automobile 52 établissements possibles pour cette formation
Brevet de Technicien Supérieur Négociation et digitalisation de la relation client 0 établissement possible pour cette formation

LE(S) ÉVOLUTION(S) PROFESSIONNELLE(S)

- Conseiller en financement
- Attaché commercial sociétés
- Conseiller des ventes automobile

- **Attaché commercial automobile**