



FICHES MÉTIER 2026

Fiche métier du camion

Vendeur véhicule industriel



Vendeur véhicule industriel



Le vendeur véhicules utilitaires et industriels commercialise des véhicules industriels, vend des équipements et produits périphériques, effectue la reprise des véhicules d'occasion, et réalise l'ensemble des activités contribuant à l'acte de vente auprès d'un public de professionnels. Il conseille le client sur l'aménagement ou la transformation de son véhicule, lui apporte un conseil fiscal, et peut effectuer la reprise des véhicules d'occasion.

EN QUOI CONSISTE CE MÉTIER ?

Conditions de travail et environnement

Le vendeur véhicules utilitaires et industriels travaille généralement pour des concessionnaires, des fabricants ou des entreprises spécialisées dans la vente de ces véhicules.

Activités et missions principales

Le vendeur de véhicules utilitaires et industriels assure les activités suivantes :

- Commercialisation des véhicules, produits et services :
- Reprise des véhicules d'occasion

Puis il assure des activités de gestion et d'organisation :

- Avec appui de la hiérarchie, ou d'un attaché commercial ou conseiller des ventes : gestion d'une commande globale, incluant la prestation de fournisseurs (carrossiers, équipementiers, ...),
- Gestion administrative des activités de commercialisation
- Organisation des activités en fonction des objectifs quantitatifs et qualitatifs déterminés par la hiérarchie,
- Renseignement et mise à jour de la base de données clients / prospects,
- Établissement de comptes rendus d'activité commerciale,
- Participation à l'élaboration et mise en œuvre du plan d'actions commerciales de l'entreprise (notamment, organisation et participation aux opérations commerciales / événements commerciaux),



- Animation et suivi du réseau secondaire / intermédiaire,
- Appui technique aux collaborateurs,
- Participation à la livraison des véhicules ou livraison des véhicules lorsque le conseiller en livraison de véhicules n'existe pas,
- Application des procédures qualité, des procédures constructeurs, et des règles d'hygiène, de sécurité et d'environnement en vigueur dans l'entreprise,
- Organisation et maintien des conditions d'accueil favorables à l'expérience client dans la surface d'exposition.

Le vendeur en véhicule industriel assure aussi une mission de conseil en adaptation et/ou aménagement du véhicule et, le cas échéant, suit ponctuellement la gestion des aménagements (hors carrossage) sous contrôle de la hiérarchie, - Il assure aussi un conseil fiscal auprès du client.

Dans le cadre de la vente de véhicules industriels, il participe aux réponses aux appels d'offres.

LES FORMATIONS

Ce métier est accessible :

Brevet de Technicien Supérieur Management commercial opérationnel

0 établissement possible pour cette formation



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

établissement possible pour cette formation

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

établissement possible pour cette formation

Brevet de Technicien Supérieur Négociation et digitalisation de la relation client

établissement possible pour cette formation

LE(S) ÉVOLUTION(S) PROFESSIONNELLE(S)

- Vendeur confirmé,
- Conseiller des ventes,
- Adjoint au chef des ventes,
- Chef des ventes.

