

CQP Chef des ventes véhicules particuliers / véhicules utilitaires / véhicules industriels

RNCP5493 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Sans niveau – le positionnement dans le cadre de national des certifications professionnelles est non déterminé
Code(s) NSF	252w
Code(s) ROME	D1406
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Convention collective	3034 — Services de l'automobile (Commerce et réparation de l'automobile, du cycle et du motocycle, activités connexe, contrôle technique automobile, formation des conducteurs)
Date d'échéance	13/10/2012

Certificateur(s)

Association nationale pour la formation automobile (ANFA)

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le chef des ventes véhicules particuliers, véhicules utilitaires, véhicules industriels exerce les activités suivantes : - Réalisation de l'ensemble des activités relatives au management de l'équipe de vente :

- . animation de l'équipe de collaborateurs,
- . répartition géographique des zones de vente aux conseillers commerciaux,
- . définition et suivi des objectifs de vente assignés aux conseillers,
- . appui aux conseillers commerciaux dans leur activité vente
- . encadrement des collaborateurs : participation au recrutement / à la définition et au suivi du plan de formation / aux modalités de rémunération / au suivi de l'évolution des carrières / au tutorat de jeunes en formation alternée, etc...
- Réalisation de l'ensemble des activités relatives à la gestion et à la commercialisation :
 - . encadrement de l'ensemble des activités administratives relatives à la commercialisation des véhicules et produits périphériques,
 - . suivi de l'activité : élaboration et actualisation de tableaux de bord d'activité,
 - . gestion des stocks des véhicules neufs ou occasions,
 - . définition du plan d'actions commerciales,
 - . élaboration du budget annuel du service / suivi du budget.
 - . négociation des conditions d'achat auprès de fournisseurs des produits et services liés aux véhicules,
 - . traitement des réclamations / gestion des litiges,
 - . contribution à l'élaboration et à la mise en œuvre de démarches qualité.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Les capacités attestées : dans la fonction managériale d'une équipe de vente, la maîtrise des méthodes permettant de :

- Elaborer la stratégie opérationnelle de l'activité et formuler des objectifs
- Intégrer les démarches et outils de G.R.H. dans son activité
- Identifier les besoins en formation de son équipe

- Accompagner les salariés dans l'acquisition des compétences et la réalisation de leur activité
- Proposer et mettre en œuvre les actions favorisant l'atteinte des objectifs dans la fonction de gestion et commerciale, la maîtrise des méthodes permettant de :
 - Négocier une offre globale adaptée aux besoins du client et en respectant les intérêts de l'entreprise
 - Négocier une reprise VO au mieux des intérêts de l'entreprise et du client
- Présenter les caractéristiques et avantages clients d'un mode de financement et de produits spécifiques automobiles
- Appliquer les règles de gestion, de comptabilité et de fiscalité
- Organiser l'activité des collaborateurs et en effectuer le suivi
- Intégrer les paramètres financiers dans l'élaboration et le suivi des budgets d'exploitation
- Organiser et mettre en œuvre une stratégie commerciale permettant de développer l'activité
- Négocier pour optimiser les conditions d'achats
- Optimiser la gestion du parc VN/VO
- Organiser la diffusion de l'information administrative et commerciale
- Assurer le suivi des activités administratives et commerciales
- Appliquer les procédures administratives et juridiques dans la gestion de l'activité professionnelle.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

L'emploi « Chef des ventes véhicules particuliers, véhicules utilitaires, véhicules industriels » s'exerce au sein d'entreprises assurant la commercialisation de véhicules neufs et/ou d'occasions à une clientèle particulière ou professionnelle. Les entreprises dans lesquelles s'exerce l'emploi sont généralement affiliées à un réseau constructeur ou importateur de véhicules (filiales, succursales, concessions automobiles). 50-1Z / 50-2Z .

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

- Responsable des ventes - Chef des ventes
- Chef de secteur commercial

RÈGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

A compléter (Reprise)

Marché du travail

Indicateurs au niveau des familles professionnelles (FAP) des métiers visés, agrégés au niveau national — France Travail / DARES (open data).

Tension de recrutement (DARES 2024)	Faible (2/5) Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 2 à 3 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	3 189 €
Familles professionnelles (FAP)	R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats) · tension 3/5 (Modérée) R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique · tension 2/5 (Faible)
Projets de recrutement (BMO 2026)	9 109
Jugés difficiles à recruter	29 %
Emplois saisonniers	5 %
Familles professionnelles (FAP)	R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats) R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — VAE

Jury paritaire tripartite (un représentant d'une organisation d'employeurs, un représentant d'une organisation syndicale, un formateur désigné par l'ANFA)

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 13/10/2012

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

Standard ANFA (Sèvres) : 01 41 14 16 18 Observatoire ANFA : 02 28 01 08 01

<http://www.anfa-auto.fr>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/5493/>