

CQP Adjoint au chef des ventes PRA (Pièces de Rechange et Accessoires)

RNCP7449 · 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	N1103
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	21/07/2012

Certificateur(s)

Association nationale pour la formation automobile (ANFA)

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

L'Adjoint au chef des ventes PRA réalise les activités relatives au management du secteur vente pièces de rechange, accessoires et produits ainsi que les activités relatives à l'organisation, à la gestion et au développement de la commercialisation des PRA, et tout particulièrement :

- Activités relatives au management du secteur de vente PRA :
 - . détermination et suivi des objectifs des collaborateurs du secteur PRA,
 - . encadrement des collaborateurs : attribution de missions / participation au recrutement / aux modalités de rémunération / au suivi d'évolution des carrières,
 - . participation à la définition et suivi du plan de formation des collaborateurs,
 - . tutorat de jeunes en formation alternée,
 - . appui aux collaborateurs du secteur pièces de rechange, accessoires et produits.
- Activités relatives à l'organisation et à la gestion de la commercialisation des PRA :
 - . contribution à l'élaboration et application des procédures qualité en vigueur dans l'entreprise,
 - . suivi de l'activité : élaboration et actualisation de tableaux de bord PRA,
 - . organisation des inventaires,
 - . participation à la gestion financière de l'activité PRA,
 - . participation à l'élaboration et suivi du budget,
 - . suivi des garanties,
 - . gestion des flux et des stocks PRA,
 - . détermination d'actions correctives,
 - . encadrement de l'ensemble des activités administratives relatives au secteur PRA,
 - . établissement et suivi des relations avec les fournisseurs / les clients,
 - . négociation des conditions d'achat et de vente des PRA,
 - . organisation fonctionnelle des différents lieux de vente : magasin, comptoir, boutique...,
 - . traitement des réclamations / gestion des litiges,

- . mise à jour, transmission et classement de la documentation technique et commerciale.
- Activités relatives au développement de la commercialisation des PRA :
 - . suivi de la clientèle grands comptes,
 - . développement de l'activité commerciale : analyse de la concurrence / élaboration et mise en oeuvre d'actions marketing / prospection / développement de la clientèle,
 - . répartition géographique des zones de vente entre les vendeurs itinérants,
 - . déclenchement et organisation d'actions marketing,
 - . appui à la force de vente VN/VO, collaboration avec les autres secteurs d'activité de l'entreprise.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Les capacités attestées relèvent de la maîtrise des concepts et méthodes permettant de :

- élaborer la stratégie opérationnelle de l'activité et formuler des objectifs,
- intégrer les démarches et outils de GRH 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 oeuvre les actions favorisant l'atteinte des objectifs,
- organiser l'activité des collaborateurs et en effectuer le suivi,
- intégrer les paramètres financiers dans l'élaboration et le suivi des budgets d'exploitation,
- ajuster une commande fournisseur aux besoins de l'entreprise,
- optimiser la gestion des stocks,
- organiser la diffusion de l'information administrative et commerciale,
- assurer le suivi des activités administratives et commerciales,
- mettre en oeuvre un acte de vente dans ses différentes phases,
- maîtriser la négociation pour optimiser les conditions d'achats,
- aménager les lieux de vente,
- mettre en valeur les produits,
- appliquer la législation dans les activités administratives et commerciales,
- organiser et mettre en oeuvre une stratégie commerciale permettant de développer l'activité,
- utiliser les connaissances techniques dans toutes activités de conseil et de vente,
- situer son activité dans l'entreprise et son environnement professionnel.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

L'emploi est exercé le plus fréquemment dans les PME ayant pour activité principale le commerce et la réparation des automobiles et des motocycles.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Adjoint au chef des ventes PRA

RÉGLEMENTATIONS 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)	Modérée (3/5) Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 2 à 5 sur 5.
Facteurs principaux	Conditions de travail contraignantes, Non-attractivité salariale, Non-durabilité de l'emploi
Salaire médian (mensuel)	1 767 €

Familles professionnelles (FAP)	J0X33 — Magasiniers et préparateurs de commandes peu qualifiés · tension 2/5 (Faible) J0X34 — Magasiniers et préparateurs de commande qualifiés · tension 3/5 (Modérée) J1X80 — Responsable du magasinage et de la logistique (non cadres) · tension 5/5 (Très élevée) J6X92 — Cadres de la logistique · tension 2/5 (Faible)
Projets de recrutement (BMO 2026)	38 535
Jugés difficiles à recruter	28 %
Emplois saisonniers	32 %
Familles professionnelles (FAP)	J0X33 — Magasiniers et préparateurs de commandes peu qualifiés J0X34 — Magasiniers et préparateurs de commande qualifiés J1X80 — Responsable du magasinage et de la logistique (non cadres) J6X92 — Cadres de la logistique

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 de salariés, un formateur désigné par l'ANFA).

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 21/07/2012

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/7449/>