RÉPUBLIQUE FRANÇAISE
Liberté
Égalité
Fraternité

ONISEP L'INFORMATION POUR L'ORIENTATION

Vendeur-magasinier / Vendeuse-magasinière en fournitures automobiles

Phares, plaquettes de frein, pneus, autoradio, pompe à gasoil, pare-brise... le vendeur-magasinier ou la vendeuse-magasinière en fournitures automobiles se partage entre le comptoir et le magasin. À la fois technicien ou technicienne, gestionnaire et vendeur ou vendeuse, il ou elle conseille une personne en particulier comme un professionnel ou un professionnelle (de l'auto, de la moto ou du véhicule industriel).

SOMMAIRE

Le métier

Compétences requises

Où l'exercer ?

Les études

Emploi et secteur

Salaire du débutant

Pour aller plus loin

Niveau minimum d'accès : **CAP ou équivalent**

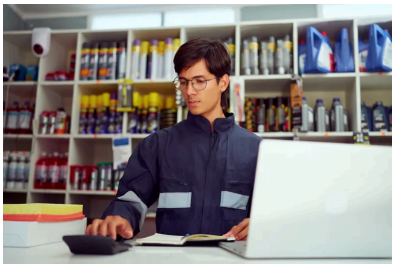
Salaire débutant : **1867 €**

Statut : **Statut salarié**

Synonymes : Vendeur-magasinier / vendeuse-magasinière en équipements automobiles, Vendeur-magasinier / vendeuse-magasinière en pièces de rechange et accessoires (automobiles), Vendeur-magasinier / vendeuse-magasinière en pièces détachées (automobiles)

Secteurs professionnels : Automobile, Commerce et distribution

Centre d'intérêt : J'ai le sens du contact



© Oscar Gutierrez Zozulia/iStock/Getty Images

Le métier

S'adapter à chaque profil

Avant tout spécialisé ou spécialisée, ce professionnel ou cette professionnelle sait se montrer disponible pour une clientèle variée. Particuliers ou particulières, agents commerciaux ou agentes commerciales, techniciens ou techniciennes d'atelier et garagistes viennent le voir ou lui passent commande par téléphone ou Internet. À lui ou à elle de s'adapter.

Conseiller

Toujours au service de la clientèle, le vendeur ou la vendeuse de fournitures automobiles ne doit jamais oublier qu'il ou elle représente une entreprise. À ce titre, il ou elle maîtrise l'art et la manière d'accueillir et de conseiller la clientèle ou explique aux particuliers ou aux particulières comment remplacer ou monter des pièces courantes (batteries, bougies, filtres à air...). Il ou elle les informe sur l'emploi de certains produits (huile, antigel, bombes de peinture...). Personne de confiance pour les professionnels ou les professionnelles de la maintenance, il ou elle peut répondre à des demandes techniques pointues.

Gérer les stocks

Pas question de vendre des pièces de rechange sans gérer leur approvisionnement. Ce ou cette spécialiste des fournitures automobiles est aussi un ou une pro des inventaires qui contrôle tous les mouvements des pièces, prépare les commandes, réceptionne les produits, vérifie et enregistre les livraisons grâce à des logiciels spécialisés. Autres missions : assurer la facturation et les encaissements, participer aux campagnes de promotion.

Compétences requises

Le goût du contact

Dans le commerce d'équipements automobiles, l'accueil et la qualité de l'information fournie sont essentiels. Pour bien informer et conseiller, il faut avant tout aimer le relationnel avec une clientèle diversifiée, savoir écouter, faire préciser une demande... Pouvoir discuter technique avec une clientèle avertie : c'est le profil idéal de ce vendeur ou de cette vendeuse.

Le sens de l'organisation

Mieux vaut savoir faire preuve de rapidité et d'organisation dans ce métier où l'on passe sans cesse d'une activité à l'autre. Rigueur, méthode et précision sont des atouts indispensables pour réussir dans le commerce de pièces détachées automobiles. Ordre, soin et minutie sont aussi recommandés.

Des connaissances techniques

Un vendeur ou une vendeuse en pièces de rechange automobiles doit connaître sur le bout des doigts toutes les pièces en vente dans son magasin. Mécanicien ou mécanicienne dans l'âme, il lui faut aimer la technique autant que le contact avec la clientèle et maîtriser l'informatique et les logiciels spécialisés.

Où l'exercer ?

Chez les concessionnaires

Le vendeur-magasinier ou la vendeuse-magasinière peut travailler dans le service pièces détachées d'un concessionnaire de véhicules. Il ou elle peut aussi exercer son activité chez un distributeur indépendant, dans un centre auto ou un centre de réparation rapide. Il ou elle peut animer une boutique en libre-service mais également travailler dans une grande entreprise ou une administration qui possède un parc de véhicules important, La Poste ou EDF, par exemple.

Un planning chargé

Ce professionnel ou cette professionnelle partage son temps entre le comptoir de vente, le bureau pour des tâches de gestion et le magasin de stockage. Il ou elle utilise divers engins de manutention autoportés et peut aussi devoir se déplacer auprès d'une clientèle professionnelle, d'artisans ou artisanes, de garagistes, de réparateurs ou réparatrices, de vendeurs ou de vendeuses d'occasion...

L'outil informatique

Logiciels, microfiches et autres bons de commande n'ont pas de secrets pour lui ou pour elle. Son ordinateur l'aide à contrôler l'état des stocks, à commander des pièces et à enregistrer les livraisons. Il ou elle vérifie aussi sous quel délai est disponible le GPS ou le disque de frein commandé par un client ou une cliente. La vente par Internet s'est fortement développée dans ce secteur.

Les études

Après la 3e

2 ans pour préparer le CAP équipier polyvalent du commerce, éventuellement complété par un bac professionnel dans les secteurs de la logistique, du commerce, de la vente

CAP ou équivalent

→ CAP équipier polyvalent du commerce

bac ou équivalent

→ Bac pro métiers de la logistique

→ Bac pro métiers du commerce et de la vente option A animation et gestion de l'espace commercial

→ Bac pro métiers du commerce et de la vente option B prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale

Emploi et secteur

Un marché prospère

Le commerce de détail d'équipements automobiles se porte bien. Les véhicules vieillissent (leurs propriétaires les conservent plus longtemps), les ventes de voitures d'occasion progressent, les dépenses d'entretien augmentent. Au centre de toutes les attentions : la pièce de rechange. Mais les conducteurs ou les conductrices recherchent aussi des accessoires (coffre de toit, porte-vélo...), des équipements électroniques de loisirs et de navigation (GPS, lecteurs DVD...), des équipements de tuning et de personnalisation (jantes, éléments de carrosserie, peintures spéciales...).

Des places à prendre

Après de forts recrutements, les réseaux se réorganisent et les effectifs se sont stabilisés. Les embauches continuent cependant, mais sur des profils peu qualifiés d'ouvriers ou d'ouvrières. Une embauche sur quatre se fait en CDD (contrat à durée déterminée) et le recours à l'intérim est important.

Des possibilités d'évolution

Le vendeur-magasinier ou la vendeuse-magasinière peut évoluer vers des fonctions d'encadrement. Avec quelques années d'expérience et des stages de formation, il ou elle peut évoluer vers la logistique et devenir chef ou cheffe d'entrepôt ou responsable d'expédition. Il ou elle peut aussi se tourner vers des postes de commercial spécialisé ou commerciale spécialisée (responsable de magasin, animateur ou animatrice de ventes...).

Secteur

Automobile

Commerce et distribution

Salaire du débutant *

À partir de 1867 euros brut par mois, pour un niveau CAP.

* variable en fonction du lieu d'exercice, du statut.

Pour aller plus loin

Sur le web

Fiche métier pour conseiller technique et commercial cycle

Informations de la branche professionnelle sur la formation automobile

Métiers et formations de l'automobile, de la moto, du camion et du vélo (site de l'ANFA)

Comité des constructeurs français d'automobiles

MOBILIANS Les entreprises de la mobilité est le principal mouvement d'entrepreneurs des métiers de la mobilité : commerce de véhicules, distribution de carburants et de nouvelles énergies, réparation, recyclage et toutes les offres de services aux automobiles

Librairie



QUELLES FORMATIONS, QUELS MÉTIERS ?

Automobile

Paru le 20/07/2026
Broché • 14,00 €
PDF • 9,00 €

PARCOURS



Les métiers du commerce, du marketing et de la publicité

Paru le 14/10/2021
Broché • 12,00 €
PDF • 8,00 €

Centre d'intérêt

J'ai le sens du contact →

Autres métiers à découvrir

- Vendeur de matériel médical, paramédical
- Vendeur en magasin
- Ingénieur technico-commercial
- Contrôleur technique automobile
- Électronicien automobile