



Vendeur-magasinier / Vendeuse-magasinière en fournitures automobiles

Phares, plaquettes de frein, pneus, autoradio, pompe à gasoil, pare-brise... le vendeur-magasinier en fournitures automobiles se partage entre le comptoir et le magasin. À la fois technicien, gestionnaire et vendeur, il conseille les particuliers comme les professionnels (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



© Oscar Gutierrez Zozulia/iStock/Getty Images

Le métier

S'adapter à chaque interlocuteur

Avant tout vendeur spécialisé, ce professionnel sait se montrer disponible pour une clientèle variée. Particuliers, agents commerciaux, techniciens d'atelier et garagistes viennent le voir ou lui passent commande par téléphone ou Internet. À lui d'adapter ses talents de conseiller/vendeur à chacun de ses interlocuteurs.

Conseiller

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

Gérer les stocks

Pas question de vendre des pièces de rechange sans gérer leur approvisionnement. Ce spécialiste des fournitures automobiles est aussi un 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.

Le sens de l'organisation

Mieux vaut être rapide et organisé 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 en pièces de rechange automobiles doit connaître sur le bout des doigts toutes les pièces de rechange en vente dans son magasin. Mécanicien dans l'âme, il doit aimer la technique autant que le contact avec la clientèle. Il doit aussi maîtriser l'informatique et les logiciels spécialisés.

Où l'exercer ?

Chez les concessionnaires

Le vendeur-magasinier peut travailler dans le service pièces détachées d'un concessionnaire de véhicules. Il peut aussi exercer son activité chez un distributeur indépendant, dans un centre auto ou un centre de réparation rapide. Il peut animer une boutique en libre-service. Il peut aussi 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 partage son temps entre le comptoir de vente, le bureau pour des tâches de gestion et le magasin de stockage. Il utilise divers engins de manutention autoportés. Il peut aussi être amené à se déplacer auprès de clients professionnels, artisans, garagistes, réparateurs, vendeurs d'occasion...

L'outil informatique

Logiciels, microfiches et autres bons de commande n'ont pas de secrets pour lui. Grâce à son ordinateur, il contrôle l'état des stocks, commande des pièces et enregistre les livraisons. Il vérifie aussi sous quel délai est disponible le GPS ou le disque de frein commandé par un client. La vente par Internet s'est fortement développée dans ce secteur.

Les études

Après la 3^e

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 (2 ans)

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 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 : 35 % des personnes recrutées dans le commerce de détail d'équipements automobiles sont des ouvriers non qualifiés, contre 17 % dans l'ensemble du commerce et de la réparation auto (CRA). 1 embauche sur 4 se fait en CDD (contrat à durée déterminée), et le recours à l'intérim est important.

Le secteur est peu féminisé : 18 % contre 21 % dans l'ensemble du secteur du commerce et de la réparation automobile. Mais la part des diplômés et leur niveau augmentent : 22 % des 16-25 ans recrutés ont un bac pro.

Des possibilités d'évolution

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



PARCOURS

Les métiers de l'automobile

Paru le 11/05/2020

Broché • 12,00 € ↗

PDF • 8,00 € ↗

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

[Je veux travailler dans le commerce →](#)

Autres métiers à découvrir

Contrôleur technique automobile

Électronicien automobile

Mécanicien et technicien moto

Carrossier

Technicien automobile