**DESCRIPTION DE POSTE**

**CONSEILLER(ÈRE) EN VENTES**

**Profession**

Les conseillers(ères) en vente d’automobiles renseignent et conseillent toute personne intéressée à l’achat ou à la location d’un véhicule automobile neuf ou d’occasion.

**Fonctions/responsabilités**

Les conseillers(ères) en vente d’automobiles travaillent pour des concessionnaires de voitures neuves ou d’occasion. Ils ont la responsabilité de contacter et d’attirer les clients afin de les informer de la valeur des véhicules, des produits et des services que leur concessionnaire propose pour les convaincre d’en acheter ou d'en louer.

**Exigences**

* Maîtrise du français
* Bilinguisme
* Permis de conduire valide
* Certification optionnelle, habituellement de niveau secondaire (DEP)

**Aptitudes**

* Habiletés relationnelles
* Entregent
* Force de persuasion
* Sens de l’organisation
* Motivation à apprendre

**Compétences principales**

* Approche client
* Communication
* Gestion du temps
* Utilisation des logiciels de bureautique
* Connaissance du secteur de l’automobile
* Connaissance des modes de financement
* Travail d’équipe

**Tâches principales**

Démarchage

* Dresser une liste de clients potentiels
* Contacter les clients
* Présenter les produits et leurs avantages
* Attirer les clients en salle d’exposition

Service à la clientèle

* Accueillir les clients
* Déterminer leurs attentes et leurs besoins
* Identifier des produits, des caractéristiques et des prix susceptibles de répondre aux besoins des clients

Finalisation de la vente

* Négocier une entente
* Aider le client à choisir son plan de financement
* Conclure la vente

**Tâches et compétences spécifiques**

* Se situer au regard du métier et de la démarche de formation
* Établir des relations professionnelles en vente-conseil
* Interpréter les comportements de la clientèle
* Offrir le service à la clientèle
* Vendre des produits et des services
* Effectuer des transactions liées à la vente
* Organiser son horaire de travail
* Utiliser des moyens de recherche d’emploi
* Amorcer la pratique du métier
* Se situer au regard des lois et règlements inhérents à l’exercice du métier
* Assurer le service après-vente
* Démontrer une capacité à s’exprimer en anglais dans les tâches liées à la vente
* Maintenir à jour sa connaissance des produits et services
* Effectuer des tâches liées à l’approvisionnement
* Effectuer des tâches liées à la présentation visuelle
* Établir des liens entre les stratégies marketing et la vente de produits et services
* S’intégrer au milieu de travail

**Salaires**

* Varient en fonction des commissions sur les ventes
* Peuvent dépasser **50 000 $/an**, selon la performance