

C.A.P.

VENDEUR MAGASINIER PIECES de RECHANGES et EQUIPEMENTS AUTOMOBILE

V.M.P.R.E.A.

DEFINITION DE L'EMPLOI

Phare, rétroviseur, pneu ou autoradio : le vendeur-magasinier est le spécialiste des pièces de rechange et des accessoires automobiles. Chargé des **stocks comme de la vente**, sa fonction regroupe diverses activités :

- Le vendeur-magasinier réceptionne à la livraison les fournitures et contrôle la nature, la qualité et la quantité des produits.
- Après les avoir enregistrés, il les stocke ou les fait stocker, selon, certaines règles de présentation, de conservation et de sécurité.
- Il met à jour régulièrement les catalogues et les fichiers, ce qui lui permet d'identifier très rapidement les produits encore disponibles et d'effectuer les approvisionnements nécessaires.
- Il participe aux inventaires, prépare les commandes et les expéditions.

Son rôle est également de promouvoir les produits et de **conseiller les clients** : particuliers, concessionnaires, agents commerciaux ou garagistes. Il peut expliquer comment remplacer ou monter des pièces courantes, indiquer les produits à employer, se référer aux notices et catalogues des constructeurs, assurer également les facturations et encaissements.

Qualités requises :

- Etre organisé(e) et ouvert(e).
- Avoir le goût du contact et une certaine aptitude à communiquer.
- Connaître les pièces détachées et accessoires.
- Etre minutieux (tâches administratives).

OBJECTIFS DE LA FORMATION PROFESSIONNELLE

En CAP, les élèves **identifient les différents composants** d'un véhicule. Une bonne connaissance des pièces et accessoires est nécessaire pour exercer le métier : lorsqu'il s'occupe de la vente, le professionnel doit savoir conseiller le client sur l'utilisation des produits, lui proposer des produits de substitution si les pièces ne sont pas disponibles.

La maîtrise de **l'informatique** et des logiciels professionnalisés est le plus souvent nécessaire pour gérer les stocks, vérifier ou enregistrer les livraisons, effectuer des commandes avec rapidité.

Le vendeur-magasinier peut-être amené à porter de lourdes charges : c'est pourquoi, lors de sa formation, celui-ci est initié à la **conduite de des engins de manutention** comme les transpalettes ou les chariots automoteurs.

FORMATION

La formation professionnelle comprend des cours de Technologie Appliquée des Automobiles, de Travaux Professionnels, de Technologie du Magasin, de Sécurité et Circulation, et de Manutention.

Période de formation en Milieu Professionnel : 16 semaines sur 2 ans.

DEBOUCHES

Le titulaire du C.A.P. « Vendeur magasinier en pièces de rechange et équipements automobiles » exerce ses activités dans **différents types d'entreprises** :

- Réseau des constructeurs d'automobiles (plates-formes, succursales, filiales, concessionnaires, agents...).
- Distributeur d'accessoires indépendant.
- Grandes surfaces spécialisées.
- Entreprises et administrations possédant un parc de véhicules (ex : La Poste, EDF...)

Quelques années d'expérience professionnelle, complétées par des stages de formation, donnent accès à des postes de chef d'entrepôt, de responsable d'expédition... ou de commercial spécialisé (responsable de vente, de magasin...).

REMARQUES:

- Le secteur automobile recrute des vendeurs-magasiniers (Hommes et Femmes) : le métier se féminise largement et les femmes représentent déjà un tiers de la profession.
- Le vendeur-magasinier ne doit jamais oublier qu'il représente une entreprise. Le sens de l'accueil et la qualité des informations données sont donc essentiels. La maîtrise d'une **langue étrangère** peut être un plus.