

Des formations qui préparent à des métiers d'avenir !



Inspecteur pièces de rechange



Missions

- Assurer la rentabilité des actions pièces et services.
- Connaître le marché local de la pièce de rechange pour définir la répartition des objectifs sur son secteur.
- Mettre en œuvre un plan d'action commercial pour ses clients.
- Apporter des conseils au développement des ventes.
- Participer au merchandising.
- Visiter les clients majeurs (client final, agent...) et faire remonter les informations.
- Concevoir des mailings.



Qualité/compétences

- Connaissance des circuits de distribution.
- Maîtrise des techniques de ventes.
- Goût pour les contacts humains.
- Aptitude à la négociation.
- Disponibilité, mobilité et organisation personnelle.
- Connaissance des langues étrangères.



Conditions d'exercices

Interface entre le distributeur et le constructeur, l'inspecteur pièces de rechange est avant tout un animateur. Il doit faire appliquer la stratégie définie par son entreprise auprès du réseau en matière de pièces de rechange et accessoires.

Formations

- Bac Pro Agroéquipement
- Bac Pro Maintenance des matériels
- BTS TSMA
- BTSA GDEA
- CQP Inspecteur de pièces de rechange

Des formations qui préparent à des métiers d'avenir !

Inspecteur pièces de rechange



Évolutions Professionnelles

- Inspecteur commercial.
- Directeur commercial.



Employeurs

- Constructeurs et importateurs de matériels.
- Distributeurs.
- Grossistes et fournisseurs de pièces.
- Groupement d'achats.



Témoignage

Frédéric Petiot Responsable Pièces - Société CNH industrial

Quel a été votre parcours de formation ?

J'ai un parcours de formation atypique qui reflète mes 2 passions : la photographie et le commerce. J'ai tout d'abord effectué un Bac B (ES) puis je suis entré dans une école de photographie à Paris. J'ai été photographe pendant 2 ans. J'ai ensuite décidé de me réorienter sur une carrière commerciale comme vendeur de compresseurs d'air puis suis entré chez CNH industrial.

En quoi consiste votre métier ?

J'ai pour mission de développer la vente de pièces de rechange sur mon secteur (le Sud-Est). Je suis 4 jours sur 5 en déplacement chez les 18 concessionnaires de mon secteur. J'y rencontre aussi bien les directeurs, les commerciaux, le responsable du magasin et le personnel de l'atelier. Je réalise des analyses économiques et des études de marché pour aider les concessionnaires à développer leur part de marché. J'aide à la mise en place de plans de communication et marketing en analysant les besoins et le marché et je fournis des outils utilisables facilement par les distributeurs.

Qu'est-ce qui vous plaît dans l'exercice de votre métier ?

J'aime l'autonomie de ce poste et sa polyvalence : je touche en effet à la fois au commercial, à la communication, aux aspects relationnels et à la finance. J'aime particulièrement aller au contact d'autres personnes.