

Des formations qui préparent à des métiers d'avenir !



Missions

- Accueillir les clients, vendre des pièces et des fournitures.
- Assurer la préparation des pièces pour l'Atelier et le Service Après-Vente.
- Gérer le stock et assurer les commandes, participer à la gestion du magasin.
- Réceptionner les marchandises, vérifier les quantités livrées.
- Entrer les marchandises dans le stock informatique, en assurer la mise en rayon et le stockage.
- Agencer l'espace libre-service et le rendre attractif.
- Développer l'offre commerciale, participer à la mise en place du merchandising.
- Identifier les pièces à commander pour l'atelier et le client (sur catalogues ou Internet).
- Participer aux devis avec le responsable d'atelier ou le Responsable de l'entreprise.



Qualités/compétences

- Sens du commerce et contact humain.
- Goût pour la technique.
- Écoute, patience et esprit d'équipe.
- Rigueur, méthode, ordre, organisation.
- Bonnes connaissances du milieu agricole.
- Maîtrise de l'ensemble des matériels et de leur utilisation.
- Maîtrise de l'informatique et des outils de communication.



Conditions d'exercice

Le magasinier/vendeur pièces assure la gestion du magasin pièces de rechange. Il peut être amené à gérer un libre-service de fournitures. Il doit être capable d'établir un devis. Il élabore les campagnes de promotion et s'occupe des approvisionnements avec les fournisseurs.

Formations

- CAP Maintenance des matériels
- Bac Pro Agroéquipement
- Bac Pro Maintenance des matériels

Des formations qui préparent à des métiers d'avenir !

Magasinier/vendeur pièces



Évolutions Professionnelles

- Responsable de magasin.
- Commercial.



Employeurs

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



Témoignage

François Melet Responsable Service Pièces détachées chez JCB

Quel a été votre parcours de formation ?

J'ai un parcours atypique. En effet, j'ai une formation en restauration qui m'a tout d'abord permis d'être chef de rang. Pour des raisons personnelles, je me suis réorienté sur un poste de magasinier.

En quoi consiste votre métier ?

Depuis 2008, je suis responsable pour la région Île de France du service pièces détachées de JCB. J'ai pour objectif d'augmenter le chiffre d'affaires de mon service. Ma principale mission est de répondre aux besoins et attentes des clients pour leur apporter le meilleur service possible. Je les aide à identifier les pièces nécessaires et fais le suivi de la livraison, réception et de la facturation.

Je fais de la négociation commerciale et de la vente de pièces auprès des clients : je les conseille et leur fais prendre conscience de l'importance de l'entretien de leurs machines, pour cela nous utilisons l'outil télématique LiveLink. Je passe donc beaucoup de temps au téléphone : environ la moitié de mon temps de travail.

Je suis aussi amené à organiser et à mettre en place des promotions : je m'occupe de cibler les clients potentiels, de choisir le contenu et le moyen de diffusion de ces promotions. Enfin, je manage une équipe de 3 personnes.

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

J'aime apporter un service aux clients et les dépanner le plus rapidement possible. J'apprécie aussi le relationnel que m'apporte ce métier ainsi que son côté commercial.