

1. MISIÓN Y FUNCIONES



MISIÓN

Asesorar al cliente para la venta de automóviles o servicios de movilidad y realizar la oferta comercial, conociendo en profundidad los aspectos técnicos de los bienes y servicios ofertados

Fuente: Adaptación a través de tareas Notas Explicativas CNO-11; 7401 y 7531



FUNCIONES

Cotizar y negociar precios y condiciones de venta, y preparar y gestionar contratos de venta

Informar a la dirección de ventas sobre las ventas hechas y la viabilidad de venta de los bienes y servicios

Organizar la entrega de los bienes, la prestación de los servicios y realizar los trámites administrativos necesarios para la puesta en circulación de los vehículos

Preparar informes y propuestas como elementos de la presentación de ventas para demostrar los beneficios del uso de los bienes o servicios

Supervisar los cambios en las necesidades de los clientes y en las actividades de la competencia e informar sobre ello a la dirección de ventas

Valorar las necesidades y recursos de los clientes y recomendarles los bienes y servicios apropiados

Fuente: Definidas a partir de las tareas de las Notas Explicativas del Catálogo Nacional de Ocupaciones

2. COMPETENCIAS Y HABILIDADES

COMPETENCIAS TÉCNICO-PROFESIONALES

Fuente: [Esco \(europa.eu\)](http://esco.europa.eu)

CAPACIDADES Y COMPETENCIAS ESENCIALES (1/2)

TRANSECTORIAL

- [mantener la limpieza de la zona de trabajo](#)
- [cargar los productos para su envío](#)
- [tramitar pagos](#)

- [ofrecer a los clientes servicios de seguimiento](#)
- [procesar datos](#)

ESPECÍFICOS DE LA OCUPACIÓN

- [verificar piezas de vehículos en la entrega](#)
- [vender piezas de vehículos](#)

- [analizar la información del proveedor sobre piezas de vehículos](#)

CAPACIDADES Y COMPETENCIAS ESENCIALES (2/2)

ESPECÍFICAS DEL SECTOR

- [comprar piezas y partes de vehículos](#)
- [mantener la relación con los clientes](#)
- [mantener la relación con los proveedores](#)
- [identificar las piezas y partes que pide el cliente](#)
- [evaluar normas de calidad](#)
- [realizar el envío de pedidos de piezas](#)

- [asegurar el embalaje de piezas](#)
- [recopilar información para reponer piezas](#)
- [llevar un registro de las existencias](#)
- [llevar el inventario de las piezas y las partes](#)
- [organizar el almacenamiento de piezas y partes de vehículos](#)

CAPACIDADES Y COMPETENCIAS OPTATIVAS

TRANSECTORIAL

- [manejar carretillas elevadoras](#)
- [utilizar software de gestión de relaciones con clientes](#)

- [mantener registros de clientes y clientas](#)
- [preparar envíos a tiempo](#)

CONOCIMIENTOS ESENCIALES

TRANSECTORIAL

- [normas relativas a la gestión del inventario](#)

ESPECÍFICO DEL SECTOR

- [precio de las piezas y partes de un vehículo](#)

CONOCIMIENTOS OPTATIVOS

TRANSECTORIAL

- [dibujos de las partes y las piezas del automóvil](#)
- [nuevos tipos de vehículos en el mercado](#)
- [gestión de residuos](#)
- [principios del control de las exportaciones](#)

- [tipos de motores de automóviles](#)
- [principios del trabajo en equipo](#)
- [planos del cableado eléctrico](#)
- [gestión de la cadena de suministro](#)

ESPECÍFICO DEL SECTOR

- [aprovisionamiento electrónico](#)

- [precio de venta recomendado por el fabricante](#)

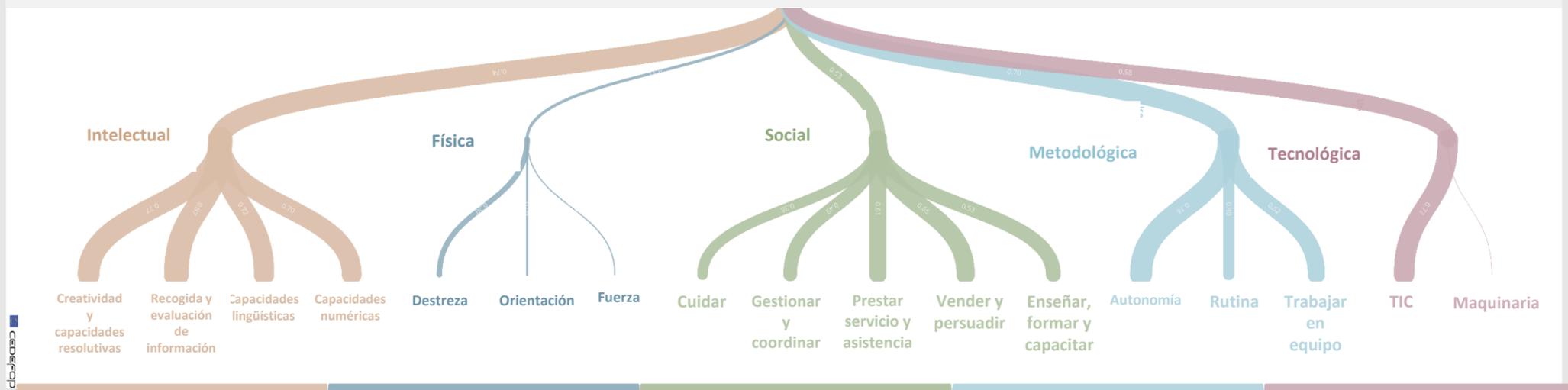
HABILIDADES TRANSVERSALES

Fuente: [Tasks within occupations](https://tasks.withinoccupations.com/) | CEDEFOP (europa.eu)

Las habilidades transversales en este indicador son valoradas en una escala del 0 al 1 para cada grupo ocupacional en función de su importancia

Para el grupo de “Especialistas en organización de la administración pública y de empresas”, al que pertenecen los vendedores y las vendedoras técnicas de vehículos automóviles destacan todas las habilidades relacionadas con el **intelecto** y las **metodológicas**, siendo la autonomía y el trabajo en equipo las más necesarias para estos perfiles .

Además, en el ámbito **social** tienen una gran relevancia habilidades de venta y persuasión, así como de servicio y asistencia mientras que el manejo de las TIC es muy importante en el área **tecnológica**.



3. FORMACIÓN Y EXPERIENCIA PROFESIONAL



CUALIFICACIÓN



FORMACIÓN PROFESIONAL REGLADA



OTRA FORMACIÓN COMPLEMENTARIA

No hay una formación específica para este perfil profesional, siendo lo más habitual contar con formación de base en alguna FP relacionada con los automóviles o la conducción y contar con una especialización posterior que desarrolle las habilidades comerciales, aunque también puede producirse a la inversa. Se valora, de cara a las tendencias, formación complementaria adaptada a la venta de vehículos eléctricos

PROFESIÓN REGULADA: NO



CERTIFICADO PROFESIONAL



FORMACIÓN UNIVERSITARIA

REQUERIMIENTOS MÍNIMOS

Fuente: SEPE, Perfiles de la oferta de empleo

FORMACIÓN 1/2

- En el 70% de la muestra de ofertas analizadas, de estos profesionales en general, consta el nivel formativo exigido. De ellas, el 46% se dirige a personas con Titulación Universitaria, el 29% con un Grado de Formación Profesional, el 20% con Bachiller y el 5% con Educación Secundaria Obligatoria.
- Si únicamente se tienen en cuenta las ofertas para visitantes médicos, la proporción de exigencia de titulación universitaria aumenta hasta el 68% de las ofertas que especifican el nivel formativo requerido. Estando estas titulaciones relacionadas con la salud, química, farmacia, veterinaria, biológicas o similar.
- En general, la formación más demandada en la totalidad de las ofertas analizadas, al margen de lo comentado anteriormente, tanto en grados de FP como universitarios, es la relacionada con: comercio y marketing, administración y dirección de empresas, electricidad y electrónica, informática, mecánica y automoción, refrigeración y climatización o aquellos conocimientos técnicos relacionados con el producto a comercializar.

FORMACIÓN 2/2

- El conocimiento de algún idioma está presente en el 36% de las ofertas de empleo, predominando la exigencia de conocimiento de inglés sobre todo lenguaje técnico, seguido a gran distancia del francés y alemán. El castellano y el catalán, en el ámbito de la comunidad autónoma, también son requeridos en algunas ofertas.
- En algunos casos también son requeridos conocimientos de la normativa vigente relacionada con la actividad de la empresa y conocimientos jurídicos, financieros y contables.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

En el 85% de los casos se pide experiencia previa de los candidatos específica del puesto al que optan. Experiencia que en la mayoría de los casos ha de ser superior a dos años.

4. CONDICIONES DE TRABAJO



JORNADA LABORAL

89 % tiempo completo y 11 % tiempo parcial

De las ofertas que exponen las condiciones laborales sobre la jornada, la mayoría ofrecen trabajo a tiempo completo con predominio de disponibilidad horaria y de jornada partida

Fuente: SEPE, Perfiles de la oferta de empleo



RETRIBUCIÓN*

El salario base de un/a vendedor/a técnico/a de vehículos automóviles es entre 38,09€-37,69€ el día. Con plus de hora extra por 14,25€. Plus convenio de 232,95€. Plus penosidad de 98,03€. Ayuda de comida 12,29€. Dieta nacional y en Portugal 48,17€. Dieta internacional 89,94€. Según el Convenio Colectivo del Sector de Logística, Paquetería y Actividades Anexas al Transporte de Mercancías. Año 2021



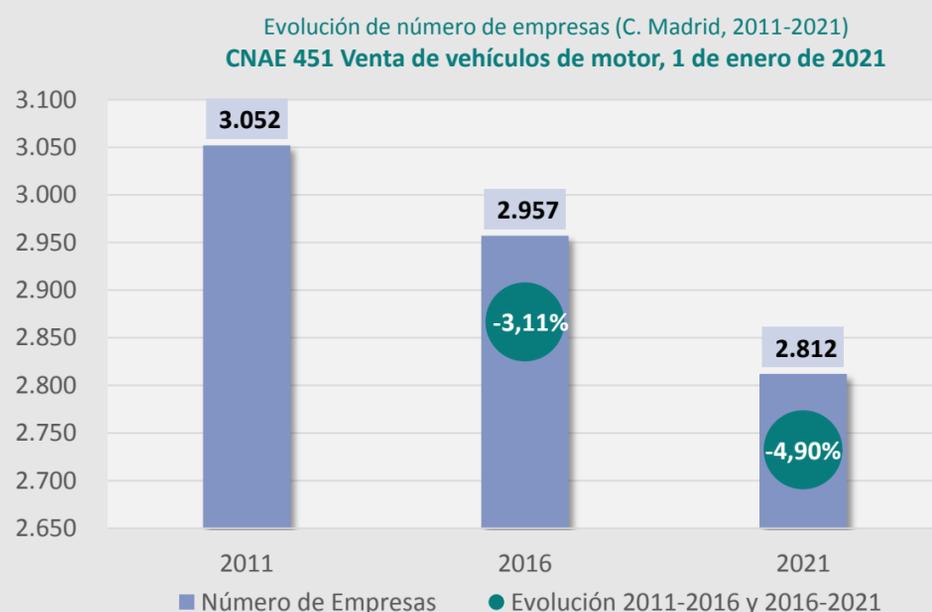
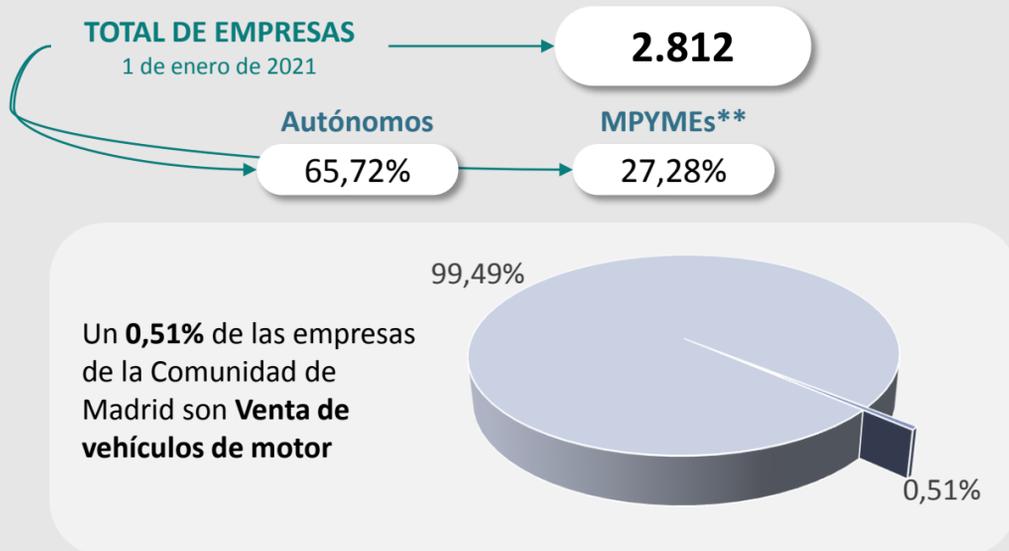
UBICACIÓN ORGANIZATIVA

Concesionarios y talleres de vehículos que desarrollan tareas de venta al público

5. CONTEXTO

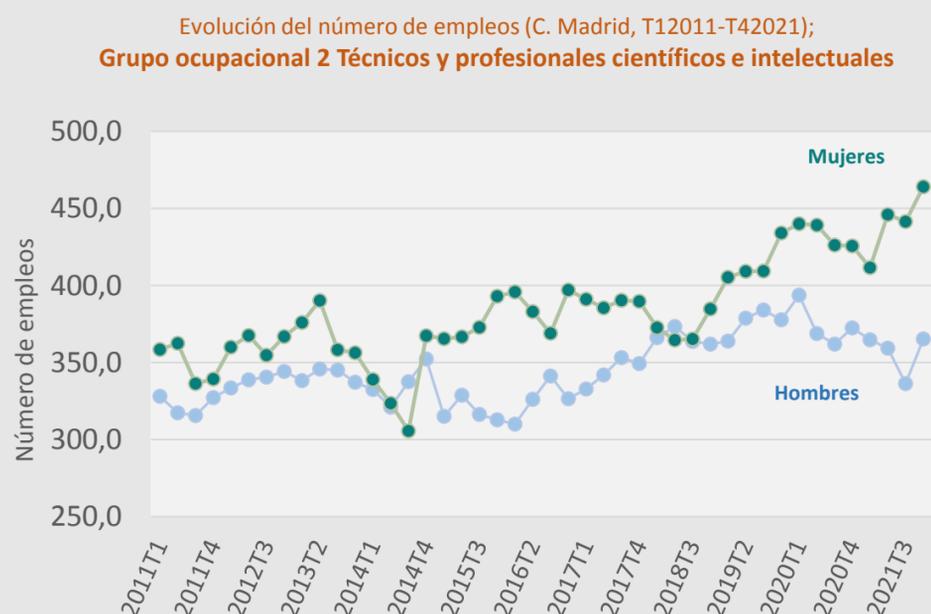
TEJIDO EMPRESARIAL

Fuente: Instituto Nacional de Estadística, Directorio Central de Empresas, 1 de enero de 2021
[INEbase / Economía / Empresas / Explotación estadística del directorio central de empresas. DIRCE / Últimos datos](#)



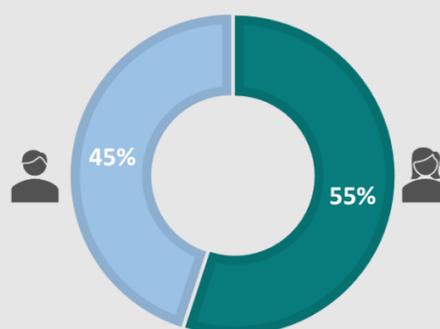
MERCADO DE TRABAJO

Fuente: Instituto Nacional de Estadística, Encuesta de Población Activa (2011-2021)
[INEbase / Mercado laboral / Actividad, ocupación y paro / Encuesta de población activa / Últimos datos](#)



TOTAL DE EMPLEOS en el cuarto trimestre de 2021

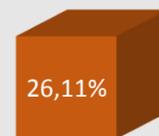
829.100



% que representa la CM en el total del grupo ocupacional en España



% que representa el grupo ocupacional sobre el total del empleo en la CM



Los **datos actualizados** sobre demandantes de empleo, paro y contratación se pueden consultar **pinchando en el siguiente botón:**



* Las cifras de retribución hacen referencia al salario bruto
** MPYMEs o Micropymes, son pequeñas empresas de menos de 10 empleos.

PERSPECTIVAS DE FUTURO



- 1 **Vehículos cero emisiones: disminución del número de componentes, sostenibilidad y otros cambios**
- 2 **Avance en la automatización y las nuevas tecnologías en la fabricación y el mantenimiento de los vehículos**

PRINCIPALES CAMBIOS Y TECNOLOGÍAS



Los avances tecnológicos tanto en la fabricación, como en los vehículos y las herramientas que se emplean en los distintos puestos de trabajo afectarán a la realización de las tareas y los conocimientos, siendo necesario generalmente mejorar los conocimientos en electrónica.

La sostenibilidad por otra parte es una tendencia global y transversal que afecta al sector automovilístico por el impulso del vehículo eléctrico, que presenta importantes diferencias para los puestos de trabajo respecto a los de combustión, siendo necesaria una adaptación.

Especialmente en el caso de los vendedores y las vendedoras, es necesario la especialización en venta de vehículos eléctricos, aplicando nuevas técnicas.

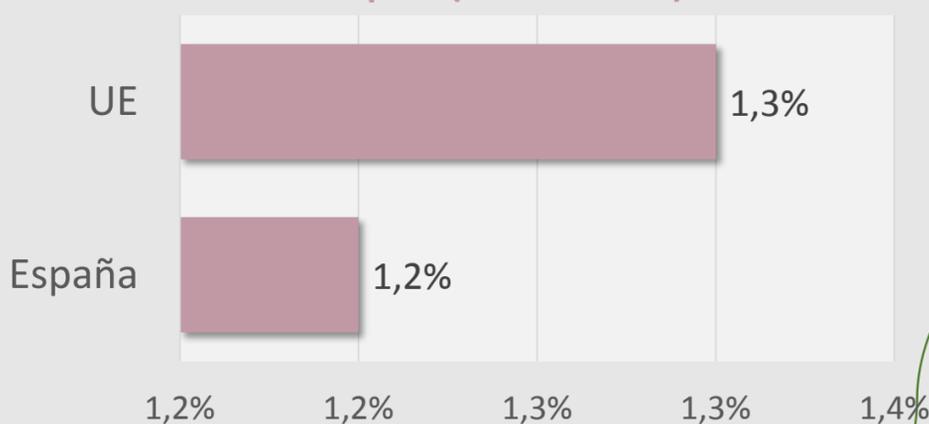


- **Competencias digitales** que permitan el uso de herramientas de trabajo colaborativo y de seguimiento de las tareas a efectuar, así como el manejo de los avances de software que se vayan produciendo para las tareas específicas que realicen los profesionales.
- **Herramientas tecnológicas** con un alto componente electrónico y aplicaciones cada vez más complejas asociadas para la realización de tareas habituales.

PERSPECTIVAS EN EL EMPLEO

Fuente: j.de.pronóstico.de.habilidades.cefefop.europa.eu

Crecimiento del empleo (% tasa anual)



Variación absoluta esperada del empleo en España

+54.587

Nivel de cualificación de los nuevos empleos esperados

ALTO

51.934

MEDIO

2.653

BAJO

0

- **Ocupación:** Especialistas en organización de la administración pública y de empresas
- **País:** España
- **Periodo:** 2021-2030



**VENDEDORES TÉCNICOS DE VEHÍCULOS AUTOMÓVILES/
VENDEDORAS TÉCNICAS DE VEHÍCULOS AUTOMÓVILES**



Según las proyecciones a 2030 de CEDEFOP, el grupo ocupacional **“Especialistas en organización de la administración pública y de empresas”** crecerá en Europa por encima del crecimiento que tendrá en España, siendo el sector de la administración pública y defensa en el que se concentrará la mayor parte del empleo.

Dados los requerimientos de formación de estos profesionales, los nuevos puestos contarán principalmente con una alta cualificación.

Realizando a partir de los datos disponibles* una estimación del crecimiento del empleo en Madrid, en el año 2030 habrá unos 11.402 profesionales más que en 2021.

6. IDENTIFICACIÓN DE LA OCUPACIÓN

CARACTERIZACIÓN

OCUPACIÓN SISPE

Vendedores técnicos de vehículos automóviles

CÓDIGO SISPE

26401038

FAMILIA PROFESIONAL

Transporte y Mantenimiento de Vehículos

ÁREAS

- Automoción
- Conducción de vehículos por carretera

CNAE

451 Venta de vehículos de motor

OCUPACIONES SISPE AFINES

26401047 Vendedores técnicos en general

EQUIVALENCIAS EN OTRAS CLASIFICACIONES

CNO-11

2640 – Profesionales de ventas técnicas y médicas (excepto las TIC)

CIUO-08

2433 – Profesionales de ventas técnicas y médicas (excluyendo la TIC)

GRUPO OCUPACIONAL

2 – Técnicos y profesionales científicos e intelectuales

ESCO

[52232 - vendedor de piezas de repuesto de automóviles/vendedora de piezas de repuesto de automóviles](#)

En los apartados de “Ocupaciones SISPE Afines”, “CNO-11” y “CIUO-08” se presenta el nombre oficial en dichas clasificaciones, siendo este masculino genérico. Los términos de ocupaciones y puestos de trabajo se utilizan con carácter genérico y omnicompreensivo de mujeres y hombres

*El pronóstico se ha realizado a partir de la combinación de información numérica proveniente de la EPA y de CEDEFOP