

## 1. MISIÓN Y FUNCIONES



### MISIÓN

**Ejecutar las actividades de venta de recambios y accesorios de automóvil explicando, con un alto conocimiento y detalle técnico, las funciones y cualidades de los productos, asesorando al cliente para la toma de decisiones de compra en función a sus necesidades**

Fuente: Adaptación Notas Explicativas CNO-11; 5220



### FUNCIONES

Ayudar a la gestión cotidiana de las existencias mediante la realización de inventarios o la participación en ellos

Explicar a los clientes los productos y servicios del establecimiento y hacer demostraciones de ellos

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

Fijar los requisitos de los clientes y asesorarles sobre la gama de productos, su precio, condiciones de entrega, garantías, uso y cuidados

Vender los productos y servicios, cobrar su precio sirviéndose de distintos métodos de pago, preparar las facturas y registrar las ventas en cajas registradoras

## 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](#)

##### ESPECÍFICAS DE LA OCUPACIÓN

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

- [vender 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](#)

## ESPECÍFICOS DEL SECTOR

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

## CONOCIMIENTOS OPTATIVOS

## TRANSECTORIAL

- [tipos de motores de automóviles](#)
- [planos del cableado eléctrico](#)

- [componentes de motores](#)

## ESPECÍFICOS DEL SECTOR

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

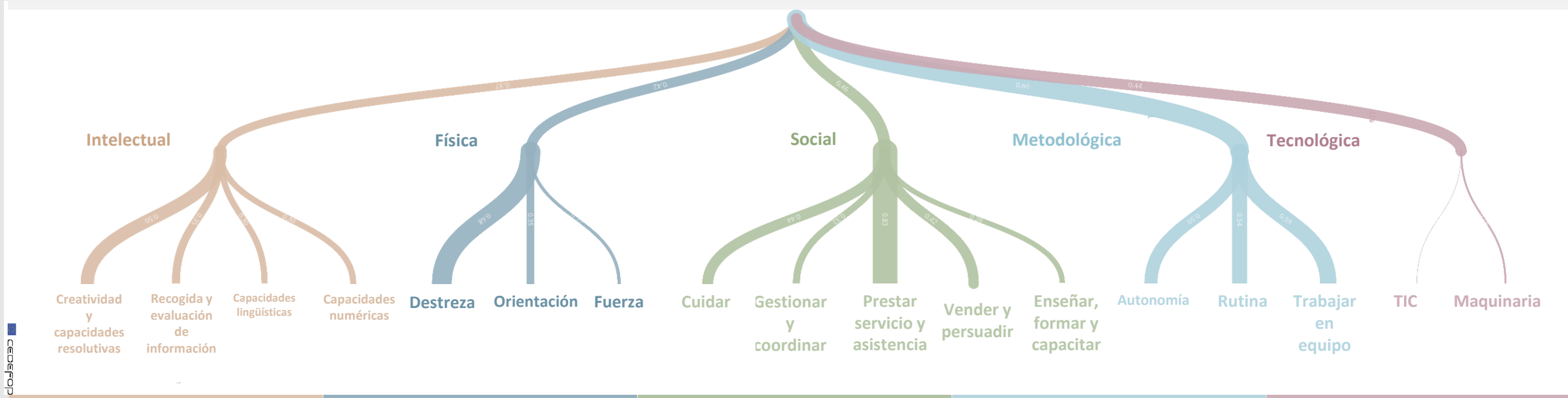
## HABILIDADES TRANSVERSALES

Fuente: [Tasks within occupations](https://tasks.withinoccupations.com/) | [CEDEFOP \(europa.eu\)](https://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 los “vendedores”, al que pertenecen las dependientas y los dependientes de recambios y accesorios de automóvil, destacan las habilidades vinculadas con la **metodología** y lo **social**, principalmente trabajar en equipo y prestar servicio y asistencia.

Además, la destreza es importante como habilidad **física** al mismo tiempo que la creatividad y las capacidades resolutivas destacan como habilidades intelectuales.



## 3. FORMACIÓN Y EXPERIENCIA PROFESIONAL



### CUALIFICACIÓN



### CERTIFICADO PROFESIONAL



### FORMACIÓN PROFESIONAL REGLADA



### FORMACIÓN UNIVERSITARIA



### 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 sobre componentes para vehículos eléctricos o la mecánica de estos y formación en informática que flexibilice el uso de software para el control de existencias y la realización de pedidos

**PROFESIÓN REGULADA: NO**

## REQUERIMIENTOS MÍNIMOS

Fuente: SEPE, Perfiles de la oferta de empleo

### FORMACIÓN 1/2

- La formación y la experiencia son los dos soportes principales para desarrollar estas tareas en la actividad comercial, para ello existen varias vías. Se puede hacer el aprendizaje en las propias tiendas y/o establecimientos, conociendo el sector desde dentro, así ocurre en casi dos de cada diez ofertas que ofrece formación a cargo de la empresa.
- Otra alternativa son los conocimientos específicos sobre el producto y/o servicio a la venta, dichos conocimientos deben ser lo más amplios posibles para poder ofrecer un asesoramiento personalizado de calidad. Como formación común a estos profesionales estarían las técnicas de venta y merchandising.
- El conocimiento de idiomas resulta cada vez más imprescindible porque amplía el abanico de potenciales clientes, así en zonas turísticas, el idioma más solicitado es el inglés, seguido del francés y el alemán.

### FORMACIÓN 2/2

- Otra posibilidad es partir de un determinado nivel formativo y/o titulación. Para este tipo de vendedores, en la muestra estudiada en nueve de cada diez ofertas no se solicita ninguna titulación específica, sin embargo, en seis de cada diez si requieren un determinado nivel formativo, como la ESO en tres de cada diez, Bachillerato en dos de cada diez y con igual proporción para la FP reglada.

### EXPERIENCIA PROFESIONAL

La experiencia es muy valorable tanto si tienes una buena aptitud comercial como si dominas la venta de un determinado artículo.

## 4. CONDICIONES DE TRABAJO

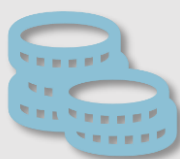


### JORNADA LABORAL

63 % tiempo completo y 37 % tiempo parcial

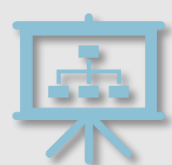
En su distribución predomina la jornada partida, más propia del pequeño comercio, seguida por el trabajo a turnos y la disponibilidad horaria, más característica de los centros comerciales y/o cadenas especializadas, debido a la amplitud de horarios comerciales

Fuente: SEPE, Perfiles de la oferta de empleo



### RETRIBUCIÓN\*

El salario del sector de la industria del metal está entre 16.832,04€-22.683,86€ anuales (14 pagas) con un valor por quinquenio de 23,82€- 29,71€, complemento de nocturnidad (bases de cálculo de este 597,25 €- 765,67€) y dietas que oscilan entre los 9,26€- 45,22€ todo va a depender de si es media o completa y de si es 7 días o más según el Convenio Colectivo del Sector de Industria, Servicios e Instalaciones del Metal de la Comunidad de Madrid, tabla salarial del año 2018



### UBICACIÓN ORGANIZATIVA

Talleres de automóviles, concesionarios y comercios especializados en recambios y accesorios de automóvil

## 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](#)

TOTAL DE EMPRESAS  
1 de enero de 2021

1.331

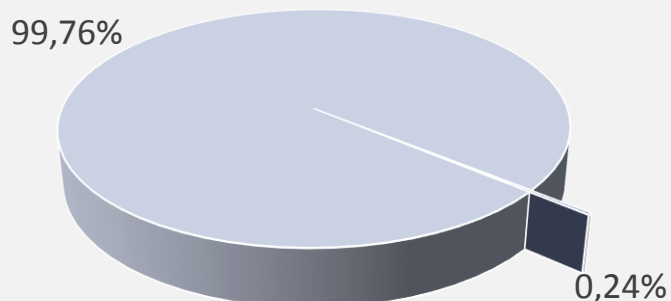
Autónomos

44,18%

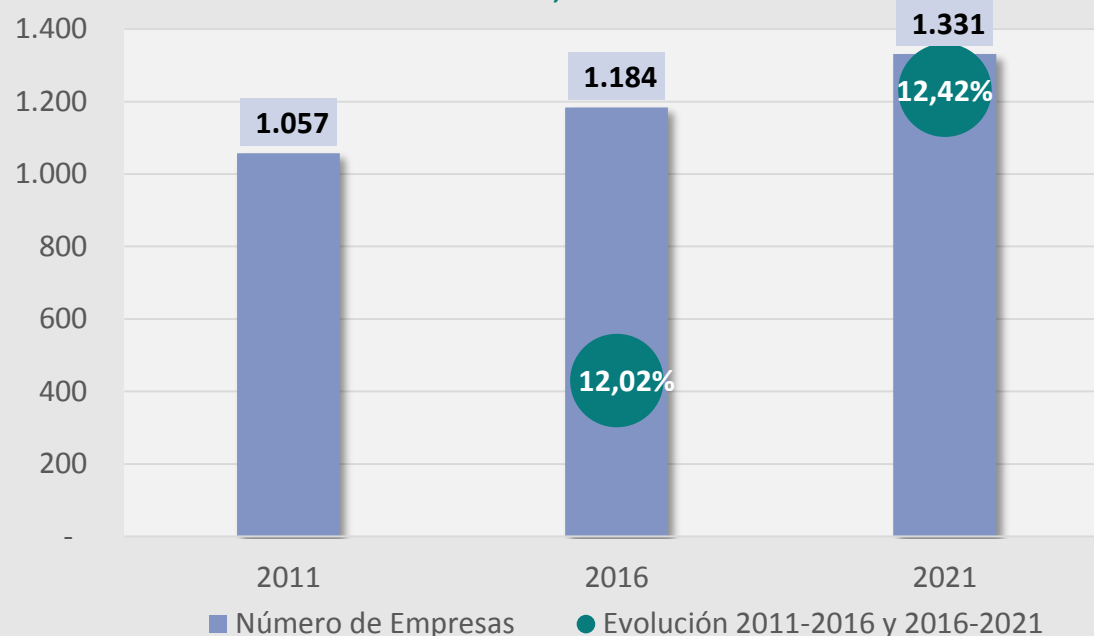
MPYMEs\*\*

46,81%

Un **0,24%** de las empresas de la Comunidad de Madrid son **Comercio de repuestos y accesorios de vehículos de motor**



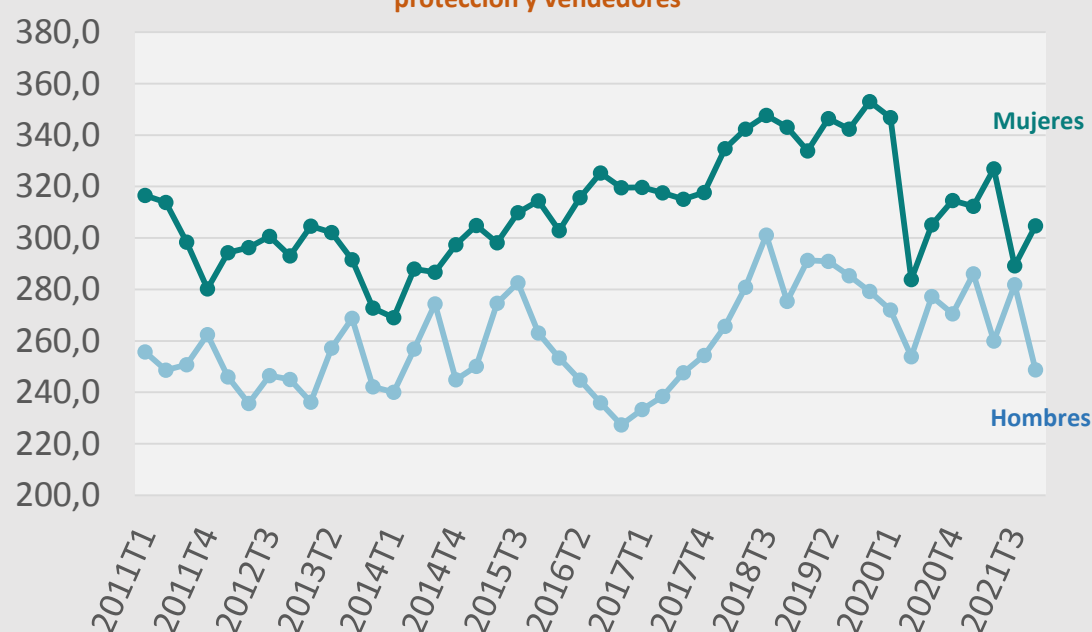
Evolución de número de empresas (C. Madrid, 2011-2021)  
CNAE 453 Comercio de repuestos y accesorios de vehículos de motor, 1 de enero de 2021



### MERCADO DE TRABAJO

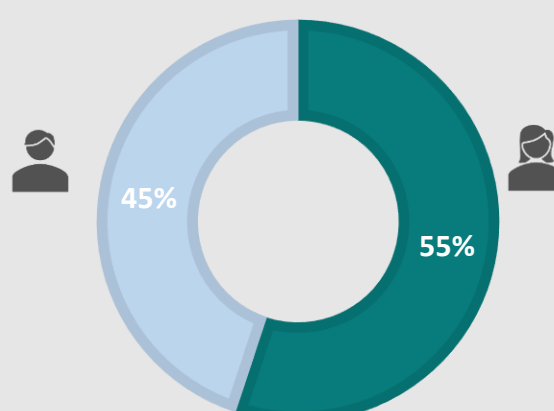
Fuente: Instituto Nacional de Estadística, Encuesta de Población Activa (2011-2021)  
[INEbase / Mercado laboral / Actividad, ocupación y paro / Encuesta de población activa / Últimos datos](#)

Evolución del número de empleos (C. Madrid, T12011-T42021);  
Grupo ocupacional 5. Trabajadores de los servicios de restauración, personales, protección y vendedores



TOTAL DE EMPLEOS  
en el cuarto trimestre de 2021

448.100



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

13,26%

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

17,43%

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

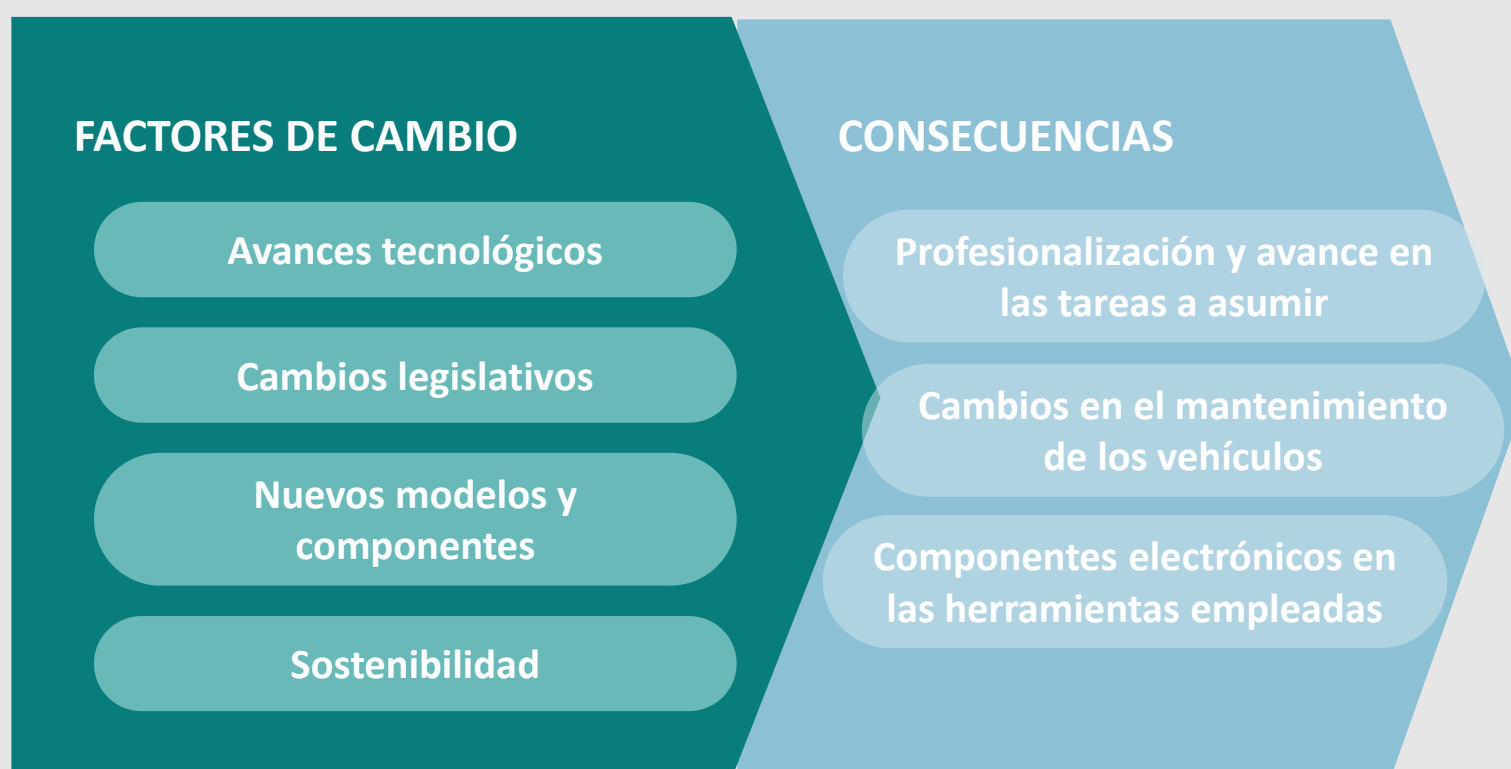
\*\* MPYMEs o Micropymes, son pequeñas empresas de menos de 10 empleos.

### 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, 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 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 las dependientas y los dependientes es necesario la especialización en venta de vehículos eléctricos, aplicando nuevas técnicas.

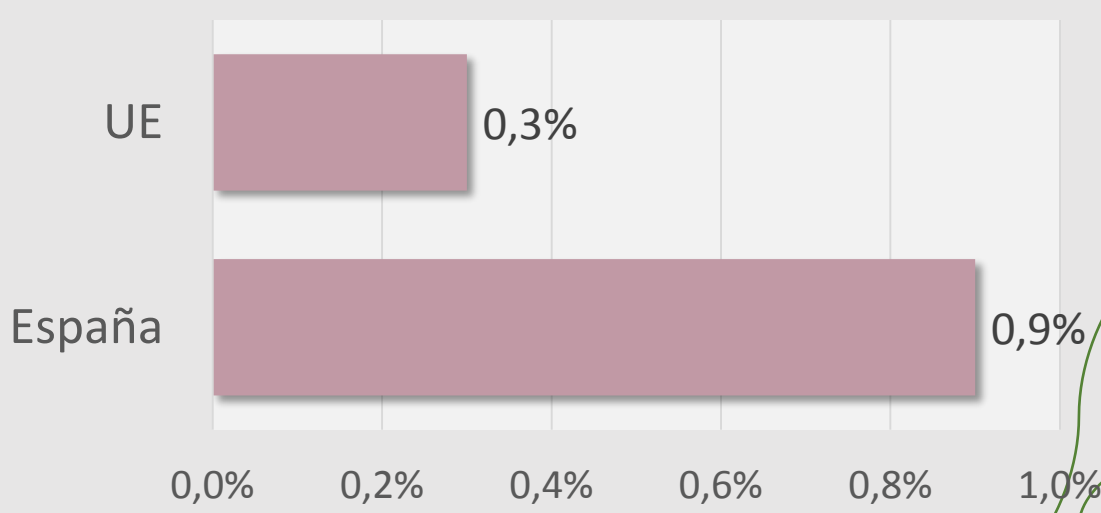


- **Software** de gestión de stocks, TPV (Terminal punto de venta) y ERP (sistema de gestión de empresas de distribución y comercio).
- **Herramientas tecnológicas** con un alto componente electrónico y aplicaciones cada vez más complejas asociadas para la realización de tareas habituales.

### PERSPECTIVAS EN EL EMPLEO

Fuente: [de.pronóstico.de.habilidades.CEDEFOP.europa.eu](http://de.pronóstico.de.habilidades.CEDEFOP.europa.eu)

#### Crecimiento del empleo (% tasa anual)



Variación absoluta esperada del empleo en España

**145.729**

Nivel de cualificación de los nuevos empleos esperados

ALTO

57.112

MEDIO

148.994

BAJO

- 60.376

- **Ocupación:** Vendedores
- **País:** España
- **Periodo:** 2021-2030



## Los 10 principales sectores de empleo (2021-2030)



## DEPENDIENTES DE RECAMBIOS Y ACCESORIOS DE AUTOMÓVIL/ DEPENDIENTAS DE RECAMBIOS Y ACCESORIOS DE AUTOMÓVIL

Según las proyecciones a 2030 de CEDEFOP, el grupo ocupacional **“Vendedores”** crecerá en España por encima del crecimiento que tendrá en Europa, siendo el sector de el comercio al por menor en el que se concentrará la mayor parte del empleo.

Dados los requerimientos de formación de estos profesionales, prácticamente los nuevos puestos contarán con una cualificación media.

Realizando a partir de los datos disponibles\* una estimación del crecimiento del empleo en Madrid, en el año 2030 habrá unos 19.331 profesionales más que en 2021.

## 6. IDENTIFICACIÓN DE LA OCUPACIÓN

## CARACTERIZACIÓN

## OCUPACIÓN SISPE

Dependientes de recambios y accesorios de automóvil

## FAMILIA PROFESIONAL

Fabricación mecánica

## CNAE

453 Comercio de repuestos y accesorios de vehículos de motor

## CÓDIGO SISPE

52201295

## ÁREAS

• Automoción

## OCUPACIONES SISPE AFINES

52201079 Dependientes de comercio, en general  
52201080 Dependientes de componentes electrónicos y/o informática

## EQUIVALENCIAS EN OTRAS CLASIFICACIONES

## CNO-11

5220 - Vendedores en tiendas y almacenes

## CIOU-08

5223 – Asistentes de venta de tiendas y almacenes

## GRUPO OCUPACIONAL

5 – Trabajadores de los servicios de restauración, personales, protección y vendedores

## 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 “CIOU-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