



Communiqué de presse
Le 10 juillet 2018

PGA MOTORS ouvre une école dédiée aux métiers de la vente du secteur automobile

PGA Motors, acteur majeur de la distribution automobile en France, ouvrira en octobre prochain une école dédiée aux métiers de la vente et de la relation client propres à ce secteur. Baptisée SELLSCAR, et située au sein de leur siège (Futuroscope de Poitiers), celle-ci aura pour principale mission de former des vendeurs et des conseillers commercial service à l'après-vente, qui intégreront par la suite une des 250 concessions du groupe.

Une approche innovante pour mieux répondre aux enjeux business du marché

A l'heure où les métiers du secteur de l'automobile sont en pleine mutation, il devient de plus en plus difficile de recruter des experts de la relation client, un des principaux piliers de la profession de vendeur, et pouvant intervenir sur plusieurs des marques proposées par les constructeurs.

C'est pour cette raison que **PGA Motors, premier acteur de la distribution automobile en France** a décidé de lancer **SELLSCAR**, visant à former des candidats pour répondre au mieux aux nouvelles attentes business mais aussi terrain des concessionnaires. **Pour ce faire, ils ont mis au point 2 parcours de formation inédits, et réalisés en partenariat avec le [GNFA](#), centre de formation habilité par la Branche des Services de l'Automobile.**

Deux parcours sur mesure

L'école SELLSCAR donne la possibilité à **24 étudiants de devenir des experts de la relation client, spécialistes business et commerce automobile via 2 parcours** alternant des sessions de formation -réalisées au sein du siège de PGA Motors- et des sessions en entreprise-effectuées dans les concessions du groupe.

Les deux parcours proposent les spécialités suivantes :

- **Conseiller commercial VN/VO**, dédié à la vente de véhicules neufs et d'occasion, comprenant **11 semaines en formation et 25 semaines en entreprise**
- **Conseiller Commercial Service après-vente**, comprenant **9 semaines en formation et 23 semaines en entreprise**

Une fois leur formation terminée et validée par un Contrat de Qualification Professionnel dont la durée et les modalités d'alternance ont été revues pour être plus en phase avec les besoins des concessionnaires et la stratégie du groupe (9 mois pour le VN/VO et 8 mois pour le commerce Après-Vente), les 24 candidats décrocheront un emploi au sein du réseau de concessions du groupe.

En dehors de ces 2 cursus, PGA Motors va encore plus loin en proposant une immersion totale au sein de l'univers de la marque se traduisant par 1 semaine d'intégration à mener au siège, et 6 semaines de parcours découverte métiers à effectuer en concession. De plus, les candidats seront accompagnés pendant toute la durée de leur formation par un parrain, faisant lui-même partie des salariés du groupe.

SELLSCAR : Pour quels profils et selon quels critères ?

Outre le fait de disposer d'un profil commercial et d'une 1^{ère} expérience BtoC réussie, les candidats recherchés devront avant tout être passionnés par la relation client.

Dans un premier temps, ces derniers doivent soumettre leurs candidatures en ligne via la page du site autosphère dédiée à [SELLSCAR](#), déjà active.

Ceux qui auront été retenus suite aux réponses fournies au questionnaire visant à déterminer leurs motivations en matière de positionnement commercial seront conviés aux journées de sélections organisées au siège.

A la suite de celle qui s'est tenue en juin dernier et qui a déjà permis de qualifier 11 profils, **la deuxième journée de sélection qui aura lieu le 20 septembre** permettra de connaître le nom des 24 candidats qui intégreront l'école dès le 15 octobre.

« Nous sommes très fiers d'être le premier distributeur automobile à proposer un double cursus dédié à la relation client et dont l'approche est aussi innovante qu'axée sur les besoins terrains de notre force de vente », indique Hervé Miralles, Président de PGA Motors. « Avec ce projet, nous mettons au profit de nos candidats – et futurs collaborateurs- tout notre savoir-faire qui leur permettra de diversifier leur expertise en travaillant sur plusieurs des 27 marques représentées dans nos points de vente. Fort du succès que rencontrera ce premier centre de formation, ce sont 5 autres du même type qui devraient voir le jour d'ici 2021 dans les plus grandes villes françaises » conclut-il.

A propos de PGA Motors

PGA Motors est une entreprise française créée en 1978 par Pierre Guénant et basée au Futuroscope de Poitiers, comptant parmi les principaux acteurs français de la distribution automobile. Elle est le premier réseau de concessions français avec plus de 250 établissements en France mais aussi des implantations aux Pays-Bas, en Pologne et en Belgique. Filiale, depuis 2003, de Porsche Holding Salzburg, elle-même détenue par Volkswagen, PGA Motors est officiellement entré dans le giron du Groupe Emil Frey en 2017. Le groupe, aujourd'hui présidé par Hervé MIRALLES, a imposé sa griffe sur le marché de l'occasion, en donnant vie à un site dédié de vente en ligne, www.autosphere.fr. PGA MOTORS emploie en 2018 environ 9 000 collaborateurs.