

PROMOTEUR DES VENTES

PRESTATAIRES DE SERVICES



Salaire débutant:

1 767 € bruts mensuels

Domaine d'activité :

Commerce, Négociation, Distribution GSS, GSA, GSB, pharma...

Le promoteur des ventes fait la liaison entre les points de vente et les marques des industriels.

Le promoteur de ventes est responsable de promouvoir et de stimuler les ventes des produits d'une entreprise auprès des clients et des consommateurs dans les différents canaux de distribution. Il joue un rôle essentiel dans la mise en oeuvre des stratégies de vente et de marketing de l'entreprise en assurant la visibilité et l'accessibilité des produits sur les points de vente et en favorisant ainsi l'acte d'achat.



MISSIONS

Les principales missions du promoteur des ventes sont :

- Promouvoir des produits : Mettre en oeuvre les plans de promotion des produits dans les grandes surfaces, en utilisant des techniques de merchandising (pose de PLV, montage de tête de gondole, stickage de bons de réduction immédiat...) et de présentations attractives pour attirer l'attention des clients.
- Optimiser de l'espace de vente : S'assurer que les produits sont correctement disposés et mis en valeur sur les rayons, en veillant à ce que les étiquettes de prix et les informations promotionnelles soient clairement visibles.
- Relation client : Établir et maintenir des relations professionnelles solides avec les responsables de rayon et les chefs de magasin, en fournissant des informations sur les nouveaux produits, les promotions en cours et en répondant aux demandes des clients.
- Collecte d'informations : Recueillir des données sur les ventes, les stocks et les actions de la concurrence, et les rapporter régulièrement à l'entreprise afin d'ajuster les stratégies de vente et de marketing.
- Suivi des résultats : Analyser les résultats des ventes et des promotions, en identifiant les zones de succès et les opportunités d'amélioration, et en proposant des actions correctives pour maximiser les performances.



COMPÉTENCES

Le promoteur des ventes doit avoir :

- D'excellentes compétences en communication et en relation client pour établir et entretenir des relations professionnelles avec les responsables de rayon et les chefs de magasin.
- De bonnes connaissances des produits et capacité à transmettre des informations claires et convaincantes aux clients.
- Des compétences en merchandising pour assurer une présentation attrayante des produits sur les points de vente.
- La capacité à travailler de manière autonome et à gérer efficacement son temps pour atteindre les objectifs fixés.
- Une orientation de résultats et la capacité à analyser les données de vente pour prendre des décisions éclairées et proposer des améliorations.
- Le sens de l'organisation et le souci du détail pour assurer le bon suivi des actions et la collecte des informations.
- Être dynamique, autonome et réactif afin de repérer les atouts et les inconvénients d'un point de vente, puis savoir adapter rapidement son argumentaire et sa prestation.



CADRE DE TRAVAIL

Le promoteur des ventes est conduit à suivre un plan de tournée et donc à avoir des déplacements fréquents dans les points de vente d'un secteur géographique. Ses horaires sont variables avec des temps forts saisonniers comme pour les fêtes de Noël, il peut être amené à travailler les week-ends, quelques jours fériés et certaines fois de nuit.



FORMATIONS

Un promoteur des ventes peut être titulaire de :

- Un diplôme d'études secondaires mais une formation complémentaire dans le domaine du commerce, du marketing ou de la vente peut être un avantage.
- Une expérience préalable dans la vente ou le marketing, de préférence dans le secteur de la grande distribution, est souvent demandée.
- Une connaissance des produits et des techniques de vente propres à l'entreprise est également un atout.

Il est indispensable d'être titulaire du Permis B.



ÉVOLUTION PROFESSIONNELLE

Le promoteur des ventes peut devenir chef de secteur puis chef des ventes. Après plusieurs années d'expérience, il peut également évoluer sur un poste de directeur commercial.