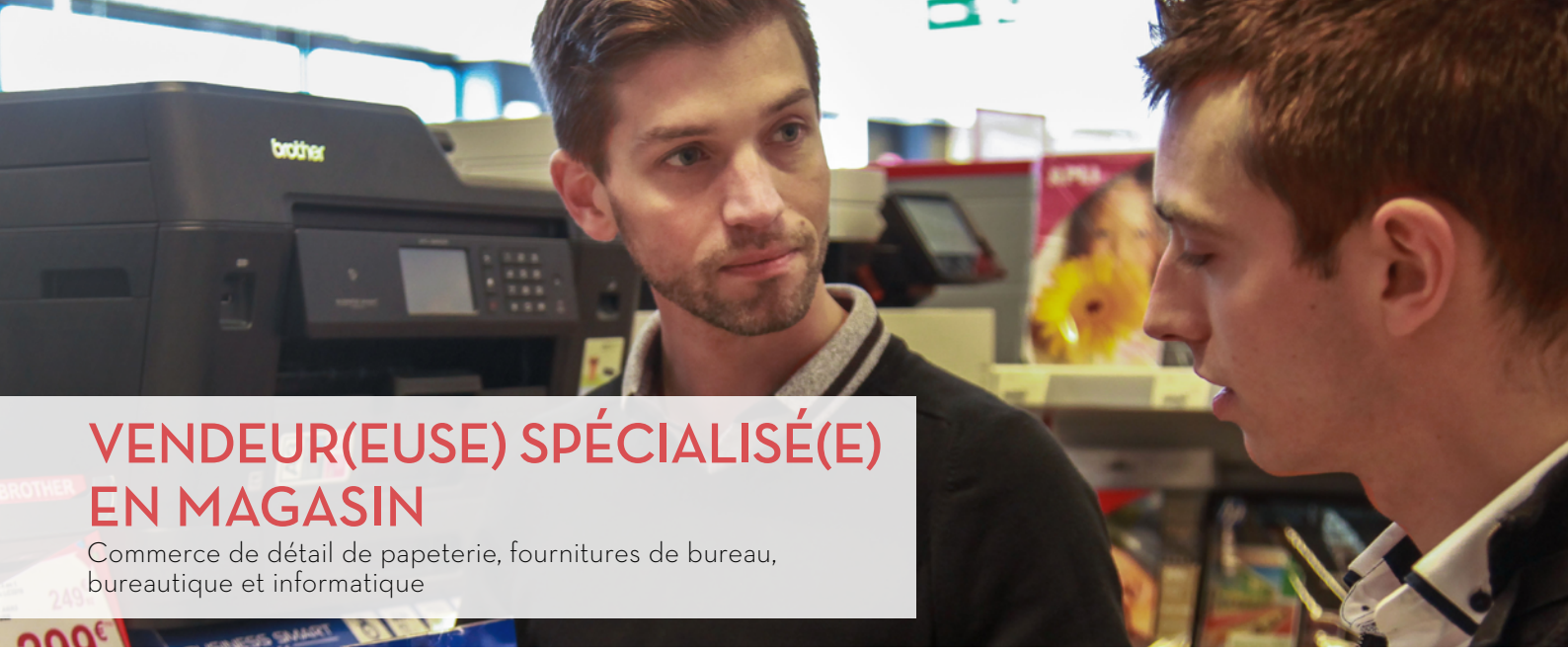

VENDEUR(EUSE) SPÉCIALISÉ(E) EN MAGASIN

Commerce de détail de papeterie, fournitures de bureau, bureautique et informatique

Le vendeur spécialisé en papeterie et/ou fournitures informatiques accueille et conseille les clients, il les aide à faire leur choix en fonction de leurs besoins.

Selon la taille du magasin où il travaille, ses missions sont plus ou moins étendues, de la vente à l'encaissement, du conseil au réapprovisionnement des commandes, elles peuvent être variées.

Le vendeur est un maillon très important de la chaine commerciale car il présente les produits et est, d'une certaine façon, le porte-parole de l'entreprise pour laquelle il travaille.

Salaire débutant
1 600 - 2 000 € brut

Domaine d'activité
La vente et le conseil aux clients

Autres appellations
Vendeur(euse), vendeur(euse) - conseil

MISSIONS :

En fonction de la taille du magasin où il travaille, les missions effectuées par le vendeur sont différentes.

Qu'il s'agisse d'une petite papeterie de quartier ou d'un grand magasin spécialisé en informatique, le vendeur oriente et conseille ses clients dans leurs achats. Il doit pouvoir vendre l'ensemble des produits proposés par les enseignes généralistes, aussi bien des fournitures de bureau et scolaires que du mobilier de bureau ou des fournitures informatiques et imprimantes.

Dans les petites structures, il peut aussi être amené à effectuer de nombreuses taches telles que : l'étiquetages, la mise en rayon, les commandes de réapprovisionnement, mais aussi l'encaissement.

© 2018 Bouge ton Avenir

AGEFOS PME
Liberté • Égalité • Fraternité
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE
MINISTÈRE DE L'ÉDUCATION NATIONALE
MINISTÈRE DE L'ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR, DE LA RECHERCHE ET DE L'INNOVATION
BOUGE TON AVENIR
Retrouvez-nous sur : bouge-ton-avenir.fr

COMPÉTENCES :

Le vendeur doit avoir une excellente connaissance des caractéristiques du produit vendu et savoir en valoriser ses atouts. À l'heure d'internet, qui permet aux clients d'être particulièrement bien informés, c'est un enjeu majeur car il ne faudrait pas que le client paraisse plus informé que le vendeur !

Au-delà des compétences techniques liées à l'utilisation des produits vendus, le vendeur doit bien sûr avoir un bon sens relationnel, être souriant, même dans les situations de stress ou de pression. Il faut être capable de s'adapter à chaque interlocuteur.

Il faut être dynamique et motivé, car la vente est un secteur très concurrentiel.

CADRE DE TRAVAIL

Le contexte d'exercice du métier de vendeur est différent d'une entreprise à l'autre. Dans tous les cas, il travaille en magasin.

Il est plus ou moins autonome et soumis à une hiérarchie plus ou moins importante en fonction de la taille de l'entreprise. Par exemple, dans un grand magasin, il est placé sous l'autorité d'un chef de rayon.

Il faut une bonne résistance physique, car le vendeur est souvent debout, circulant dans les rayons du magasin, au contact du client.

Les horaires peuvent varier, notamment en période de soldes, de fêtes, où il est demandé d'effectuer des heures supplémentaires. Il n'est pas rare de travailler le samedi.

Le salaire est composé d'un fixe auquel peuvent s'ajouter des primes (commissions ou pourcentages sur les ventes), ce qui est une source supplémentaire de motivation !

FORMATIONS

C'est un métier facilement accessible, ouvert aux jeunes.

Une formation initiale est recommandée. Elle peut s'acquérir après la troisième car les diplômes de base requis vont du CAP au Bac Pro, en fonction du profil recherché et des responsabilités requises. Les diplômes peuvent se préparer à temps plein ou en alternance ce qui permet d'avoir rapidement une connaissance pratique du métier.

Il faut 2 ans pour préparer un CAP commerce, 3 ans pour un Bac Professionnel, 2 ans pour un BTS ou DUT dans le secteur commercial.

ÉVOLUTION PROFESSIONNELLE

C'est un secteur qui offre de bonnes perspectives d'emploi, notamment pour les jeunes.

Après plusieurs années d'expérience, il est possible de devenir dans les grandes entreprises, chef de rayon puis cadre (chef de département ou même gérant).

Un vendeur peut également évoluer vers un poste de démonstrateur ou attaché commercial ou même se réorienter dans la vente directe en ligne.

© 2018 Bouge ton Avenir

AGEFOS PME
Liberté • Égalité • Fraternité
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE
MINISTÈRE DE L'ÉDUCATION NATIONALE
MINISTÈRE DE L'ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR, DE LA RECHERCHE ET DE L'INNOVATION
BOUGE TON AVENIR
Retrouvez-nous sur :
bouge-ton-avenir.fr