



Branche
Maroquinerie

Famille
Commercial

Sous-famille
Ventes

DESCRIPTION

Le/la vendeur(se) conseil réalise la vente d'articles destinés à l'équipement et à l'hygiène de la personne (vêtements, chaussures, bijoux, sacs à main, parfums, ...) auprès d'une clientèle de particuliers selon la réglementation du commerce, la stratégie et les objectifs commerciaux de l'entreprise. Il/elle peut proposer des services complémentaires à la vente (retouches, cartes de fidélité, ...). Il/elle peut également coordonner une équipe.

ENVIRONNEMENT, TENDANCES & EXPÉRIENCES

Environnement & conditions de travail

Cet emploi/métier s'exerce en présentiel ou à distance au sein de magasins indépendants, de magasins spécialisés, de grands magasins, de magasins en ligne, en contact avec les clients et en relation avec les chefs de rayon, les responsables de magasin. Il peut s'exercer en horaires fractionnés, les fins de semaine, jours fériés et être soumise à des variations saisonnières (fêtes de fin d'année, soldes, ...). L'activité en présentiel implique la station debout prolongée.

Tendances d'évolution

Mondialisation et concurrence demandent de plus en plus de parler une ou plusieurs langues et de développer la notion de service auprès de la clientèle. L'avènement des nouvelles technologies permet d'exercer ce métier à distance et en ligne.

Expériences

Accessible à partir de deux filières principales : Accès direct à partir de

Autres appellations

- Vendeur / Vendeuse en accessoires de la personne
- Vendeur / Vendeuse en articles de chapellerie
- Vendeur / Vendeuse en articles de mercerie
- Vendeur / Vendeuse en articles de puériculture
- Vendeur / Vendeuse en articles érotiques
- Vendeur / Vendeuse en bijouterie
- Vendeur / Vendeuse en bijoux fantaisie
- Vendeur / Vendeuse en chaussures
- Vendeur / Vendeuse en cosmétique
- Vendeur / Vendeuse en horlogerie
- Vendeur / Vendeuse en hygiène de la personne
- Vendeur / Vendeuse en lingerie
- Vendeur / Vendeuse en maroquinerie
- Vendeur / Vendeuse en

formations de niveau V (CAP, BEP) à dominante commerciale suivies d'une formation au produit dispensée par l'entreprise ; > accès indirect à partir de formations de niveau V (CAP, BEP), dans des domaines annexes au produit (industrie de la chaussure, industrie de l'habillement), complétées par des aptitudes à la vente. Ces formations peuvent être acquises par la voie de la formation initiale ou continue.

- MC ESSAYAGE-RETOUCHE-VENTE
- CQPI VENTE CONSEIL EN MAGASIN
- CQPI VENDEUR(SE) CONSEIL A DISTANCE

SAVOIR-FAIRE

COMMERCIAL & DISTRIBUTION

Prospection / Opérations commerciales :

- Mettre en œuvre des actions commerciales et promotionnelles

Distribution / Espaces de vente :

- Aménager un espace de vente
- Animer une force de vente, un réseau de distribution

Analyse besoins client / Vente :

- Informer, conseiller un client sur les produits, services
- Vendre des produits ou des services

Prestation / Satisfaction / Fidélisation :

- Analyser et traiter les litiges client / fournisseur
- Assurer un service après-vente
- Créer et développer une relation de confiance avec les clients

APPROVISIONNEMENT & LOGISTIQUE

Gestion des stocks :

- Gérer les stocks et réaliser des inventaires

Approvisionnements :

- Déterminer les besoins en approvisionnements

Conditionnement / Commandes :

- Préparer les commandes

Logistique / Transport :

- Collecter, réceptionner, entreposer des produits

matériel médical,
paramédical

- Vendeur / Vendeuse en optique lunetterie
- Vendeur / Vendeuse en orfèvrerie/joaillerie
- Vendeur / Vendeuse en parapharmacie
- Vendeur / Vendeuse en parfumerie
- Vendeur / Vendeuse en prêt-à-porter
- Vendeur / Vendeuse en prêt-à-porter de luxe
- Vendeur / Vendeuse en prêt-à-porter enfant
- Vendeur / Vendeuse en prêt-à-porter féminin
- Vendeur / Vendeuse en prêt-à-porter masculin

Code ROME

D1214 - Vente en habillement et accessoires de la personne

Métiers proches

D1211 - Vente en articles de sport et loisirs
D1212 - Vente en décoration et équipement du foyer

D1501 - Animation de vente
D1505 - Personnel de caisse

AUTONOMIE & RESPONSABILITÉ

Respect des objectifs :

- Comprendre et respecter les objectifs fixés

RELATIONS EXTERNES

Accueil / Relation client :

- Accueillir, renseigner et orienter des personnes, physiquement ou par téléphone

COLLABORATION

Expression / Communication orale :

- Adapter le style et le contenu de la communication à ses interlocuteurs et à la situation
- Communiquer en situation professionnelle dans une langue étrangère
- Rendre compte oralement et/ou par écrit de son travail

RÈGLES & ORGANISATION

Auto-organisation / Gestion du temps :

- Gérer son temps et ses priorités

ADMINISTRATION & GESTION

Suivi administratif :

- Effectuer le suivi des commandes, la facturation et l'encaissement
- Etablir, suivre, mettre à jour des dossiers administratifs