- Industries pétrolières

Spécialiste espaces de ventes / Marchandiseurs(e)



Description

Concevoir et réaliser l'organisation des espaces de ventes (implantation de l'espace, présentation des produits) de façon à mettre en valeur les produits de l'entreprise, dans le cadre d'une politique commerciale déterminée.

FAMILLE DE MÉTIER

Commercial

CODE ROME

Environnement, Tendances & Expériences

Environnement et conditions de travail

Définition des grands principes d'identité visuelle des différentes gammes de produits et de la politique d'agencement générale des points de vente Agencement de l'espace de ventes (linéaires, vitrines) et mise en place de l'exposition des produits et de la signalétique Contrôle de la qualité des emplacements et de l'application de la charte graphique Etude des différents paramètres des points de vente, dont les comportements consommateurs Suivi et contrôle de la mise en place du plan et de son efficacité commerciale et économique Analyse des besoins des lieux de ventes ou de présentation (boutiques, stations-services, lieux de ventes spécifiques) en décors et déclenchement des commandes Organisation des expéditions des décors, des publicités sur les lieux de ventes (PLV) et définition des priorités

Expériences

Niveau BTS/DUT spécialisé (BAC+2) / Expérience professionnelle dans la filière commerciale

Savoir faire

Gestion des Espaces de Vente

OPTIMISATION DES ESPACES

- Analyser les performances des espaces de vente
- Proposer des aménagements pour maximiser les ventes
- Mettre en place des dispositions merchandising

SUIVI DES STOCKS

- Gérer les stocks et les réassortiments
- Contrôler les niveaux de stock
- Assurer la disponibilité des produits

Autres appellations

- Vendeur(se)
- Spécialiste publicité