- Industrie de la chaussure et des articles chaussants

Vendeur(se) Conseil

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.

FAMILLE DE MÉTIER

Commercial

CODE ROME

D1214 Vente en habillement et accessoires de la personne

- D1211 - Vente en articles de sport et loisirs
- D1212 - Vente en décoration et équipement du foyer
- D1501 - Animation de vente
- D1505 - Personnel de caisse

Environnement, Tendances & Expériences

Environnement et 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 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

• Mettre en œuvre des actions commerciales et promotionnelles
• Aménager un espace de vente
• Animer une force de vente, un réseau de distribution
• Informer, conseiller un client sur les produits, services
• Vendre des produits ou des services
• Analyser et traiter les litiges client / fournisseur
• Assurer un service après-vente
• Créer et développer une relation de confiance avec les clients

Approvisionnement & logistique

• Gérer les stocks et réaliser des inventaires
• Déterminer les besoins en approvisionnements
• Préparer les commandes
• Collecter, réceptionner, entreposer des produits

Autonomie & responsabilité

• Comprendre et respecter les objectifs fixés

Relations externes

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

Collaboration

• 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

• Gérer son temps et ses priorités

Administration & gestion

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