



Conseiller(e) de vente.



Sa mission : accueillir les clients et les conseiller.

Il(elle) contribue à la gestion des rayons, au suivi des stocks. Et, il(elle) veille à la qualité d'exposition des produits en magasin.

Tu souhaites découvrir **le métier de conseiller(e) de vente / vendeur(euse)** ? Voici la fiche métier avec tes futures missions ainsi que **les compétences auxquelles tu seras formé(e)** en tant qu'alternant(e).

Découvre, en plus, les évolutions métiers possibles par la suite.

Tes futures missions en tant que conseiller(e) de vente :

Voici les différentes tâches à effectuer dans le métier :

Gérer la relation client

- Accueillir le client en créant une relation de confiance, découvrir ses attentes, le renseigner, l'orienter, l'accompagner dans l'espace de vente
- Repérer le parcours client pour identifier les opportunités de vente de biens et services
- Appliquer une approche adaptée au parcours client dans un environnement phygital
- Promouvoir les offres commerciales, les services et le programme de fidélisation client
- Mettre à disposition les commandes clients
- Traiter les réclamations des clients
- Prendre congé du client

Gérer la surface de vente

- Préparer et mettre les produits en rayons, dans les linéaires, en vitrine
- Présenter et mettre en valeur les produits sur l'espace de vente selon les règles du merchandising
- Assurer le bon état marchand du rayon, de la surface de vente : rayons approvisionnés, retrait des articles non conformes, maintien de l'attractivité de l'espace de vente, affichage des prix et éléments de signalétique conformes aux normes en vigueur, propreté du rayon ou de l'espace de vente,...
- Participer aux animations et opérations commerciales
- Appliquer les règles de sécurisation des produits et de démarque inconnue
- Appliquer des règles d'hygiène et de sécurité

Conseiller et vendre

- Identifier les besoins, conseiller et vendre des produits et services dans un environnement omnicanal
- Proposer et vendre des produits et services complémentaires
- Conclure la vente
- Participer à l'encaissement

Participer au développement commercial

- Participer au suivi des indicateurs de performance commerciale du point de vente

Participer à la gestion des stocks

- Participer à la réalisation des inventaires et à la gestion des stocks



Le secteur du commerce reste encore aujourd'hui un véritable vivier d'emplois.

En offrant toujours de nouvelles opportunités pour toutes et tous, quel que soit son niveau de qualification ou de diplôme.

Cette fiche métier n'est pas exhaustive, les caractéristiques du poste sont susceptibles de changer d'une entreprise et d'une branche à une autre.



Pourquoi choisir l'alternance pour devenir conseiller(e) de vente ?

Les expériences en **alternance** sont vivement conseillées. Non seulement tu feras l'acquisition d'**expériences en entreprise**, mais tu seras aussi confronté(e) aux situations professionnelles réelles :

- Apprendre la théorie à l'école, et mettre en pratique tes acquis sur le terrain
- Gagner un salaire et être plus autonome
- Voir ta maturité renforcée grâce aux différentes situations professionnelles sur le terrain

Comment accéder au métier ?



Tu peux devenir conseiller(e) de vente en validant l'une des formations suivantes :

- un Bac Pro dans le secteur du commerce, comme celui des Métiers du Commerce et de la Vente
- une Certification de Qualification Professionnelle (CQP) dans le domaine du commerce : caviste, chef des ventes en magasin et aménagement intérieur, concepteur-vendeur de cuisines et aménagement intérieur, technicien-vendeur produits sport... Il en existe 13 !

L'expérience dans le secteur est généralement très appréciée à l'embauche et l'alternance est donc la meilleure façon d'accéder au métier.

Quelles sont les évolutions métiers ?

Il est courant de commencer ta carrière professionnelle en tant que conseiller(e) de vente puis d'évoluer pas à pas en tant que :

- Responsable de rayon
- Chef(fe) de produit
- Responsable de magasin
- Manager d'équipe commerciale

Il existe également des métiers de conseiller de vente très spécialisé comme le vendeur(euse)-concepteur(trice) de cuisine, salle de bain et rangement ou encore le vendeur(euse)-conseiller(e) en articles de sport (multisports ou spécialisé). Ces métiers nécessitent une formation particulière qui peut être délivrée par l'entreprise ou via une formation dédiée.

Ces métiers pourraient aussi t'intéresser.

Opticien(ne) lunetier • Manager de rayon • Employé(e) commercial(e)

Convaincu(e) par cette fiche métier de conseiller(e) de vente ?

Il est maintenant temps de créer ton profil pour trouver la formation qui te correspond et décrocher un job en alternance !

Connecte toi sur : walt-commerce.fr

