



Employé(e) commercial(e).



Sa mission : contribuer à la bonne gestion du magasin.

Il(elle) réalise la manutention et la mise en rayon des produits, assure l'étiquetage et le balisage des produits destinés à la vente, contrôle les dates de péremption des produits.

Il(elle) vient aussi en aide et se tient présent pour informer la clientèle.

Tu souhaites découvrir **le métier d'employé(e) commercial(e) / employé(e) libre-service / employé(e) de magasin / chargé(e) de rayon ?**

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 qu'employé(e) commercial(e) :

Voici les différentes tâches à effectuer dans le métier :

Gérer la relation client

- Accueillir, renseigner et orienter le client dans l'espace de vente
- Participer à la promotion des offres commerciales
- Participer au programme de fidélisation client
- Mettre à disposition les commandes des clients
- Participer à la prise en charge des retours marchandises

Vendre

- Vendre des produits et services simples à la demande du client
- Réaliser éventuellement les encaissements

Approvisionner les rayons du magasin

- Identifier les besoins en approvisionnement de l'espace de vente, le cas échéant, en utilisant les outils et process numériques pour optimiser la mise en rayon
- Préparer les produits en rayon
- Choisir l'engin élévateur adapté à la manutention des marchandises
- Déplacer les marchandises en respectant les règles et procédures de sécurité relatives à leur manipulation
- Mettre les produits en rayons en respectant les règles de merchandising

Participer à la gestion du point de vente

- Participer à la bonne tenue marchande de l'espace de vente, des rayons : 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 à la mise en place des opérations commerciales
- Participer à la lutte contre la démarque inconnue

Participer à la gestion des stocks, des produits et des marchandises

- Participer à la réception et au stockage des produits
- Préparer les produits pour leur mise en rayon : vérification de leur conformité, étiquetage, mise des protections « antivol »
- Prendre en charge les produits des commandes en ligne afin de les donner aux clients
- Acheminer les marchandises en réserve, les stocker dans les espaces dédiés
- Participer à la bonne tenue de la réserve
- Participer à la réalisation des inventaires



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 employé(e) commercial(e) ?

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 ?



Pour accéder au métier d'employé(e) commercial(e), tu peux :

- commencer avec un CAP Employé de Commerce Multi-spécialités ou Employé de Vente Spécialisé
- puis poursuivre vers un Bac Pro, dans la spécialisation de ton choix ; produits alimentaires, équipements courants, produits de librairie,...

L'expérience dans le secteur est généralement très appréciée à l'embauche et l'alternance est une excellente manière d'accéder au métier.

Quelles sont les évolutions métiers ?

Il est courant de commencer ta carrière professionnelle en tant qu'employé(e) commercial(e), puis d'évoluer pas à pas vers des métiers tels que :

- Agent de magasinage
- Gestionnaire de stocks
- Vendeur spécialisé en magasin
- Manager de rayon

Ces métiers pourraient aussi t'intéresser.

Conseiller(e) de vente ● Manager de rayon ● Agent logistique

Convaincu(e) par cette fiche métier de d'employé(e) commercial(e) ?

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

