

EMPLOYÉ DE COMMERCE / VENTE



CAMILLE, employée de commerce

« Ce que j'apprécie le plus, c'est la diversification du métier. Entre la présentation des produits, la publicité, les contacts avec la clientèle, la gestion, la vente et le conseil, je n'ai pas le temps de m'ennuyer ! On ne vend pas les produits du secteur alimentaire comme on vend des voitures ou des articles de sport : la transparence de l'information sur la provenance des produits est aujourd'hui primordiale. Comme d'ailleurs le respect des règles d'hygiène et de propreté, ou les connaissances liées à la périodicité et aux contraintes des produits périssables. »



► ACTIVITÉS

Le vendeur travaille en boutique ou en magasin, en contact direct avec la clientèle, et propose soit des produits achetés à des grossistes ou des producteurs (lorsqu'il s'agit de commerce alimentaire). Chargé d'accueillir et de conseiller le client, en fonction de sa demande, il participe aussi au rangement et à l'approvisionnement du magasin : passage de commandes, réception et rangement des marchandises, gestion des stocks et inventaire, facturation et encaissement.

► OÙ ET COMMENT ?

Les conditions d'exercice dépendent du type de commerce et de l'importance du magasin. L'employé de commerce peut également effectuer des livraisons à domicile. Respectueux des règles de propreté et d'hygiène lorsqu'il travaille dans un magasin alimentaire, il soigne aussi la présentation de la boutique. La vente peut également s'accompagner de démonstrations et d'opérations promotionnelles.

► PROFIL

L'employé de commerce ou vendeur doit savoir consacrer au client le temps qu'il faut. L'amabilité et la qualité du service priment avant tout : sa parfaite connaissance des produits permet de conseiller et de fidéliser la clientèle. Il se distingue aussi par un vrai sens du contact et de la persuasion, des facilités d'expression, de la patience et de la diplomatie, ainsi qu'une bonne résistance physique.

► CARRIÈRES

Le secteur du commerce offre de nombreuses opportunités, que ce soit dans les magasins libre-service, d'articles de loisirs, ou d'habillement, ... , ce secteur recrute. Un jeune formé n'a donc aucune difficulté à trouver un emploi salarié dans une entreprise artisanale ou commerciale. Après quelques années d'expérience, l'employé de commerce peut évoluer vers des fonctions de gestionnaire de stocks ou chef de rayon. Avec une formation complémentaire, il peut évoluer vers différentes fonctions de la vente.

► QUELLE FORMATION ?

- Niveau 3
CTM vendeur en boulangerie pâtisserie

CONTACTS

05 49 62 24 90
cad@cfametiers86.fr
www.cm-86.fr



Chambre de Métiers et de l'Artisanat de la Vienne

L'OFFRE DE FORMATION

Nos diplômes sont accessibles en alternance en contrat d'apprentissage – jeunes de 16 à 30 ans - ou en contrat de professionnalisation ainsi qu'en formation continue pour tout public dans le cadre de projets de reconversion, évolution ou insertion professionnelle.

► Au Campus des Métiers 86

CTM Vendeur en boulangerie pâtisserie

- Mise en place des produits
- Réglementation
- Connaissance des produits, diététique, nutrition
- Moyens de paiement
- Hygiène et sécurité
- Emballage
- Ateliers produits
- Gestion
- Commercialisation communication
- Anglais



► En Région

Le Campus des Métiers de la CMA 86 fait partie des 11 CFA du réseau CRMA Nouvelle-Aquitaine, répartis sur 16 sites.

Retrouvez l'ensemble de l'offre de formation régionale sur :

www.artisanat-nouvelle-aquitaine.fr

