

Présentation de la section "vendeur en magasin"

VENDEUR EN MAGASIN

CHAMP D'ACTIVITE

Le vendeur est un professionnel de première ligne de la vente des produits et services proposés par l'entreprise qui l'emploie. Il exerce ses fonctions en contact direct ou par téléphone, dans le cadre d'une relation suivie avec la clientèle.

Il est généralement spécialisé dans une gamme de produits (alimentation, produits utilitaires, équipement du foyer, équipement de la personne, articles de sport et de loisir, produits ludiques et culturels, articles de luxe...).

A partir d'une bonne connaissance des produits et une identification des caractéristiques principales des différents types de clientèle, il doit accueillir ou solliciter le client, l'informer, le conseiller, préciser ses besoins et l'amener à l'acte d'achat. Il doit également établir la fiche de caisse ou procéder à l'encaissement.

A l'occasion, il peut être chargé de ventes téléphoniques ou d'opérations de promotion sur point de vente. Il participe aussi aux commandes, à la mise en rayon et au marquage des produits.

TACHES

Le vendeur:

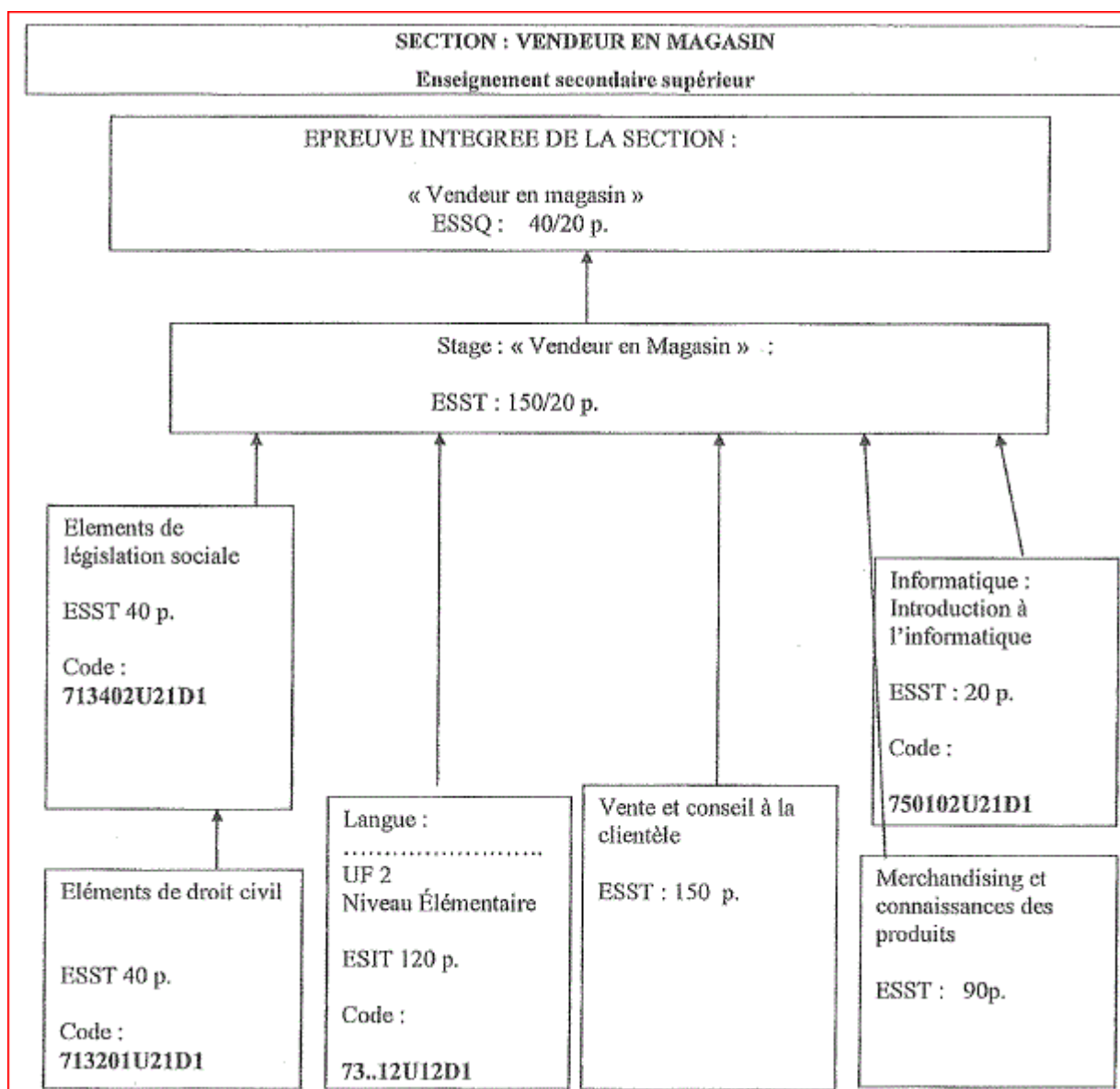
- ✓ accueille et informe la clientèle,
- ✓ développe une argumentation de vente,
- ✓ assure la manutention, la présentation et la mise en valeur des marchandises,
- ✓ effectue les opérations liées à l'enregistrement des marchandises et au paiement,
- ✓ participe aux commandes et aux livraisons,
- ✓ utilise des techniques de vente à distance,
- ✓ contribue au bon fonctionnement du magasin et gérer la qualité.

DEBOUCHES

Le vendeur est amené à travailler dans les magasins traditionnels, boutiques de luxe, supermarchés ou hypermarchés, grandes surfaces spécialisées, marchés de gros, entrepôts, foires, ventes ambulantes...

Présentation de la section "vendeur en magasin"

ORGANIGRAMME



Jemappes - Quiévrain