VENDEUR(SE) SPÉCIALISÉ(E)

ALTERNANCE

Secteur :
Commerces de quincaillerie

Affinité :
Le travail en équipe
Le contact humain

Niveau d'étude conseillé :
BAC +2

Insertion professionnelle :

Perspectives d'évolution :

Le vendeur spécialisé en commerce de quincaillerie, fournitures industrielles, fers et métaux BtoB **accueille et conseille les clients professionnels** dans leur choix de produits et de services sur un lieu de vente en tenant compte de la stratégie de l'entreprise et des outils associés. Il peut être spécialisé dans une ou plusieurs gammes de produits (bâtiment, industrie, métiers de l'eau, ...).

Il accompagne le client dans son projet, anime le lieu de vente, peut réaliser les encaissements ainsi que les documents supports à la transaction commerciale.

Les missions

- Organisation et animation d'un espace de vente de quincaillerie, fournitures industrielles et fers-métaux destiné aux clients professionnels
- Accueil des clients professionnels et prospects en espace de vente et analyse de leurs besoins
- Conseil et vente de produits et services aux clients professionnels
- Traitement des informations liées à la vente : mise à jour du fichier client, suivi des livraisons, élaboration des documents commerciaux, etc.
- Gestion des stocks de son rayon

- Suivi de la relation client : SAV, relance des devis, traitement des réclamations

Le lieu de travail

- Chaîne de grands magasins
- Magasin professionnel
- Magasin indépendant

Les qualités requises

- Sens de l'écoute
- Organisation
- Rigueur
- Gestion du stress
- Travail en équipe

Les formations possibles

- CAP Equipier polyvalent du commerce

Niveau bac :

- Bac pro Métiers du commerce et de la vente

Niveau bac +2 :

- BTS Négociation et digitalisation de la relation client
- BTS Technico-commercial

Les possibilités d'évolution

- Chef(fe) de rayon
- Chef(fe) département