

VENDEUR(EUSE) CONSEIL EN ESPACE VENTE



Secteur :

➤ **Commerces de gros**



Insertion professionnelle :



Affinité :

Le travail en équipe
Le contact humain



Perspectives d'évolution :



Niveau d'étude conseillé :

BAC

Son objectif principal : **accueillir et conseiller les clients dans leur choix de produits et de services sur un lieu de vente** en tenant compte de la stratégie commerciale de l'entreprise. Le vendeur conseil en espace vente **anime le lieu de vente, réalise les encaissements ainsi que les documents nécessaires à la transaction commerciale.**

Les missions



- ✓ Mise en valeur des produits dans l'espace de vente
- ✓ Contrôle de l'étiquetage des produits et des outils de communication (PLV, affiches, etc.)
- ✓ Accueil des clients et des prospects
- ✓ Suivi des livraisons et des mises à disposition de produits
- ✓ Vente en magasin
- ✓ Conseils techniques sur les produits, services et solutions proposés par l'entreprise
- ✓ Relation clients après-vente

Le lieu de travail



- ✓ Tout types de structure : de TPE (Très petites entreprises) / PME (Petites et moyennes entreprises) aux grands groupes internationaux

Les qualités requises



- ✓ Ecoute
- ✓ Pédagogie
- ✓ Calme
- ✓ Sens de l'organisation
- ✓ Diplomatie

Les formations possibles



Niveau bac :

- ✓ [Bac Pro Technicien conseil vente en alimentation option produits alimentaires](#)
- ✓ [Bac Pro Commerce](#)

Niveau bac +2 :

- ✓ [BTS Négociation et digitalisation de la relation client](#)
- ✓ [BTS Management Commercial Opérationnel](#)

Niveau bac +3 :

- ✓ [BUT Techniques de commercialisation](#)

Les possibilités d'évolution



- ✓ [Manager d'équipe commerciale sédentaire](#)
- ✓ [Responsable d'unité commerciale](#)
- ✓ Responsable commercial(e)

Comment accéder à ce métier ?

Se former en alternance



Se faire accompagner pour y accéder

