VENDEUR.SE CONSEIL EN ESPACE VENTE

ALTERNANCE

VISITE 360° IMMERSIVE

Secteur :
Commerces de gros

Affinité :
Le travail en équipe
Le contact humain

Niveau d'étude conseillé :
BAC

Insertion professionnelle :

Perspectives d'évolution :

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

En savoir plus +

Se faire accompagner

En savoir plus ✔

Découvrez les métiers en visites immersives 360°

Les métiers de la distribution en produits de décoration du bâtiment

Faire la visite

Les métier de la distribution de produits électriques, sanitaires et génie climatique

Faire la visite