

VENDEUR(EUSE) CONSEIL EN ESPACE VENTE

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.

En bref

- **Secteur** Commerces de gros
- **Domaine** Commercial
- **Niveau d'étude conseillé** Bac Pro
- **Perspective d'évolution** Elevée
- **Insertion professionnelle** Elevée



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
- Conseils techniques sur les produits, services et solutions proposés par l'entreprise
- Vente en magasin
- Relation clients après-vente

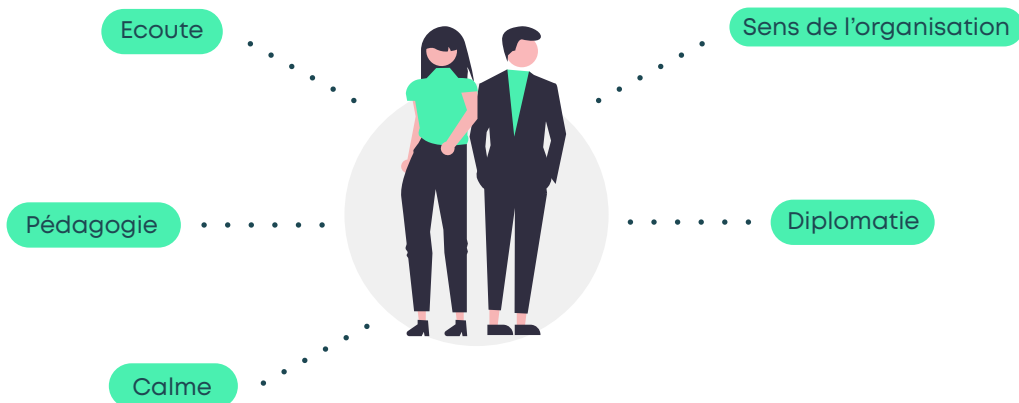


Lieu de travail

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



Qualités requises



Formations possibles

Niveau bac :

- Bac Pro Technicien conseil vente en alimentation option produits alimentaires
- Bac Pro Commerce

Niveau bac +2 :

- BTS Négociation et relation client
- BTS Management des unités commerciales

Niveau bac +3 :

- BUT Techniques de commercialisation



Possibilités d'évolution

- Manager d'équipe commerciale sédentaire
- Responsable d'unité commerciale
- Responsable commercial(e)

