

# VENDEUR / VENDEUSE EN MAGASIN

## FILIÈRE LOGISTIQUE

Autre(s) dénomination(s) : Vendeur/Vendeuse conseil, Caviste,...

## DESCRIPTION GÉNÉRALE DE L'EMPLOI



Le métier de vendeur en magasin s'est développé chez les distributeurs grossistes en boissons ayant diversifié leur activité avec la création de magasins de détail, et notamment de caves ou de cash. Ainsi, dans ce secteur, les vendeurs peuvent souvent être des cavistes, disposant des connaissances en œnologie. Le vendeur en magasin accueille la clientèle, accompagne la vente en la conseillant pour le choix d'un produit adapté. Il peut également organiser des animations (dégustations, rencontres, ...). Il veille à la présentation des produits, gère les stocks et peut accomplir des tâches de manutention.

## ACTIVITÉS



### Vente et conseil de la clientèle

- Accueillir et conseiller les clients pour le choix d'un produit adapté à leur demande (types de produits et/ou évènements, goûts, budget, ...)
- Vendre, proposer des produits complémentaires ou de substitution en vue de développer le chiffre d'affaires
- Organiser des animations permettant de mettre en valeur les produits et de créer du trafic en magasin
- Réaliser l'encaissement des clients

### Merchandising du point de vente

- Disposer les produits en rayons, retirer les produits impropres à la vente, assurer le réassort et la mise en avant des produits
- Valoriser et entretenir l'espace de vente de façon à développer les actes d'achat

### Gestion physique et informatique des stocks

- Suivre l'état des stocks, contrôler l'état de conservation des produits, définir les besoins en approvisionnement, préparer les commandes
- Renseigner les supports ou outils de suivi de traçabilité des marchandises (dates de livraison, relevés des températures, numéros de lot, ...)
- Ranger les produits en tenant compte de leurs dates de validité et des conditions de conservation, d'hygiène et de sécurité

### Suivi de l'activité commerciale et reporting

- Réaliser un suivi de son activité et de ses résultats (évolution du CA, de la marge, du volume, ...), administrer un fichier clients
- Analyser les écarts entre prévisionnel et réalisé et proposer ou engager les actions correctives nécessaires – évaluer les actions à mener pour assurer la tenue des objectifs



Selon les entreprises ou les organisations, le responsable logistique peut :

- Assurer tout ou partie de ces activités
- Assurer l'approvisionnement : sélectionner les produits, les fournisseurs et réaliser les commandes
- Assurer des activités de gestion administrative ou comptable du point de vente (réaliser le comptage des fonds de caisses par exemple)

## COMPÉTENCES



- Maîtrise des produits, des tendances de marché
- Capacité à développer et entretenir une excellente relation client
- Maîtrise des méthodes et techniques de vente
- Utilisation d'engins de manutention non motorisés (transpalette, diable, ...), gestes et postures de manutention
- Gestion des stocks et des approvisionnements
- Maîtrise de la réglementation en matière de stockage des boissons selon leurs spécificités (conservation, hygiène, sécurité alimentaire)
- Maîtrise des outils numériques et logiciels spécialisés (gestion des stocks, systèmes d'encaissement, ...)

## QUALITÉS REQUISES



- Rigueur
- Sens relationnel
- Sens commercial
- Réactivité
- Résistance à la pression et au stress
- Organisation
- Adaptabilité
- Créativité
- Persévérance

## PROFIL & FORMATION



Suivant l'expérience et les activités menées dans l'emploi, l'accès au métier est possible depuis le niveau Bac à Bac +2. Pour les magasins spécialisés (ex : caves), les connaissances produits (ex : œnologie) peuvent être l'un des principaux critères de recrutement.