



VENDEUR.SE

OBJECTIFS

Accueillir, renseigner et conseiller les clients en magasin en fonction de leurs besoins et préférences. Incarner l'image de l'entreprise et fidéliser les clients.

ACTIVITÉS

- Informer les clients sur les produits : leur composition, leur conservation, leur traçabilité, la présence d'allergènes, et apporter des recommandations et conseils adaptés aux questions posées ;
- Conseiller, prendre les commandes, encaisser les clients, procéder au comptage et à la fermeture des caisses ;
- Valoriser les produits lors de l'approvisionnement sur les étals et derrière les vitrines pour rendre le magasin attractif ;
- (Profil expérimentés) Assurer des fonctions de management et gérer l'équipe de vente.

COMPÉTENCES

- Avoir le sens du contact et la fibre commerciale ;
- Savoir argumenter et convaincre ;
- Être dynamique ;
- Être rigoureux ;
- Être curieux, s'intéresser aux produits vendus ;
- Connaissance de langues étrangères constitue un atout supplémentaire ;
- Maîtrise de l'emballage, de l'étiquetage, de la mise en rayon, des règles d'hygiène et de sécurité alimentaire.

FORMATIONS (EXEMPLES)

- Niveau 5 : CAP EVS (Employé de vente spécialisé) Option A : Produits alimentaires ; CAP ECMS (Employé de commerce multi-spécialités) ; MC Vendeur spécialisé en alimentation ; CTM (Certificat Technique des Métiers) Vendeur-Vendeuse en boulangerie-pâtisserie (2012) ;
- Niveau 4 : Bac Pro Commerce ; CQP ; CQP Vendeur-Vendeuse Conseil en Boulangerie-Pâtisserie.