

VENDEUR (F/H)



LE MÉTIER

Doté d'un sens inné de la **communication** et de **qualités de présentation** indéniables, le vendeur est le premier représentant de l'entreprise auprès de ses clients, qu'il accueille aussi bien en magasin qu'en ligne en les assurant immédiatement qu'il se mettra à leur service pour répondre à tous leurs besoins.

L'**identification des besoins du client** fait d'ailleurs partie des premières missions du vendeur, qui sait se mettre à leur écoute pour bien comprendre leurs préférences et les spécificités de l'achat qu'ils comptent effectuer. Ce n'est qu'ainsi qu'il pourra conseiller les clients et les aider véritablement à prendre des décisions d'achat éclairées, faisant la synthèse de leurs besoins et leur apportant en retour tous les conseils et recommandations d'achat adaptés à leur cas de figure.

Le vendeur devra donc parfaitement **connaître le produit** ou **le service** dont il fait le commerce, afin de pouvoir délivrer toutes les informations utiles sur ses caractéristiques, les options disponibles, les différents prix proposés ou les promotions accessibles. Véritable caméléon, il sait **s'adapter** à toutes les situations et trouver la meilleure solution afin que le client soit toujours satisfait de son achat.

Conduisant de A Z l'opération de vente, le vendeur

peut aussi être chargé de l'ensemble du **cycle de vie du produit** depuis sa réception à sa mise en rayon en passant par son stockage dans l'arrière-boutique. Une partie importante de son travail consiste ainsi à **mettre en valeur les produits** ou **les services** vendus, veillant à ce qu'ils soient présentés, organisés et étiquetés de manière appropriée.

Les vendeurs peuvent également être impliqués dans le **service après-vente** en répondant aux questions des clients, en traitant les retours ou les échanges de produits, et en offrant un support client pour résoudre d'éventuels problèmes.

Cela lui permettra de ne pas rencontrer de problèmes lors du passage en caisse. **Gérer la caisse** faisant en effet également partie de ses attributions : capable d'effectuer des opérations mathématiques de base, le vendeur enregistre les achats des clients, effectue les encaissements, émet les reçus et veille à ce que les transactions se déroulent de manière fluide.

S'il souhaite occuper un poste à responsabilités, le vendeur peut faire preuve de ses **qualités de gestion** et devenir ainsi chef de rayon, ou bien occuper ensuite un poste d'encadrement supérieur tel que celui de directeur de magasin.

COMPÉTENCES CLÉS



Connaissance des produits



Techniques de vente



Maîtrise des outils d'encaissement

QUALITÉS PERSONNELLES



Organisation



Communication



Sens de la persuasion



VENDEUR (F/H)

FORMATION

Les candidats au métier de vendeur peuvent préparer en deux ans un **CAP dans le secteur du commerce** ou en trois ans un **bac professionnel dans le commerce ou la vente**. Le **BTS Management Commercial Opérationnel (MCO)**, niveau Bac+2 vous permettra également d'encadrer des équipes en magasin.

CAP COMMERCE

BTS MCO

BAC
PROFESSIONNEL
COMMERCE

BAC
PROFESSIONNEL
VENTE

RÉMUNÉRATION

Si le salaire d'un vendeur peut considérablement varier en fonction du secteur d'activité ou de son lieu de travail, on note en France un salaire brut moyen équivalent à **environ 22 000 euros bruts par an**. Les vendeurs les plus expérimentés peuvent gagner **jusqu'à 30 000 euros bruts par an**, voir plus s'ils exercent dans un domaine nécessitant des connaissances techniques particulières pour répondre aux exigences client.

21 000 À 23 000€ BRUT/AN



© Shutterstock - 11/23