



EMPLOYÉ DE COMMERCE / VENTE



CAMILLE, employée de commerce

« Ce que j'apprécie le plus, c'est la diversification du métier. Entre la présentation des produits, la publicité, les contacts avec la clientèle, la gestion, la vente et le conseil, je n'ai pas le temps de m'ennuyer ! On ne vend pas les produits du secteur alimentaire comme on vend des voitures ou des articles de sport : la transparence de l'information sur la provenance des produits est aujourd'hui primordiale. Comme d'ailleurs le respect des règles d'hygiène et de propreté, ou les connaissances liées à la périodicité et aux contraintes des produits périssables. »



► OÙ ET COMMENT ?

Les conditions d'exercice dépendent du type de commerce et de l'importance du magasin. L'employé de commerce peut également effectuer des livraisons à domicile. Respectueux des règles de propreté et d'hygiène lorsqu'il travaille dans un magasin alimentaire, il soigne aussi la présentation de la boutique. La vente peut également s'accompagner de démonstrations et d'opérations promotionnelles.

► PROFIL

L'employé de commerce ou vendeur doit savoir consacrer au client le temps qu'il faut. L'amabilité et la qualité du service priment avant tout : sa parfaite connaissance des produits permet de conseiller et de fidéliser la clientèle. Il se distingue aussi par un vrai sens du contact et de la persuasion, des facilités d'expression, de la patience et de la diplomatie, ainsi qu'une bonne résistance physique.

► CARRIÈRES

Le secteur du commerce offre de nombreuses opportunités, que ce soit dans les magasins libre-service, d'articles de loisirs, ou d'habillement, ... , ce secteur recrute. Un jeune formé n'a donc aucune difficulté à trouver un emploi salarié dans une entreprise artisanale ou commerciale. Après quelques années d'expérience, l'employé de commerce peut évoluer vers des fonctions de gestionnaire de stocks ou chef de rayon. Avec une formation complémentaire, il peut évoluer vers différentes fonctions de la vente.

► ACTIVITÉS

Le vendeur travaille en boutique ou en magasin, en contact direct avec la clientèle, et propose soit des produits achetés à des grossistes ou des producteurs (lorsqu'il s'agit de commerce alimentaire). Chargé d'accueillir et de conseiller le client, en fonction de sa demande, il participe aussi au rangement et à l'approvisionnement du magasin : passage de commandes, réception et rangement des marchandises, gestion des stocks et inventaire, facturation et encaissement.

► QUELLES FORMATIONS ?

• Niveau V

CAP employé de vente spécialisé option A produits alimentaires
CAP employé de vente spécialisé option B produits d'usage courant

CAP employé de commerce multispécialités

• Niveau IV

Bac pro commerce

CTM vendeur en boulangerie - pâtisserie

CONTACTEZ-NOUS !

Chambre de Métiers & de l'Artisanat de la Charente

68 avenue Gambetta, 16000 ANGOULEME

05 45 90 47 00 - www.cma-charente.fr

cad@cma-charente.fr



