



## VENDEUR(SE) CONSEIL

**Autres appellations :** Conseiller(ère) de vente, Vendeur(se) conseil spécialisé(e) en jardinerie/animalerie/aquariophilie/décoration intérieure/équipements et produits phytosanitaires/marchés aux fleurs et pépinières/serre chaude/alimentation bio, Vendeur(se) toiletteur(se)



### Mission principale

Le vendeur conseil accueille les clients au sein du magasin. Il identifie le besoin du client et le conseille dans l'utilisation et l'entretien des produits proposés à la vente.



#### Relations internes/externes

- Le vendeur conseil est sous la responsabilité hiérarchique du responsable de rayon, du responsable de secteur ou du directeur de magasin.
- Il a des relations fonctionnelles avec l'ensemble des salariés du magasin.
- Le vendeur conseil est en relation avec les commerciaux des fournisseurs et avec la clientèle.





## Missions et activités principales

Activités	Compétences
<b>Vente conseil</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Identifier les besoins, conseiller et vendre des produits selon la politique commerciale de l'enseigne</li> <li>• Proposer des services complémentaires et des montées en gamme...</li> <li>• Identifier les hésitations du client et développer un argumentaire adapté</li> <li>• Participer à la réalisation des encaissements</li> </ul>
<b>Gestion de la relation client</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Accueillir le client en créant une relation de confiance pour favoriser l'échange</li> <li>• Promouvoir les offres commerciales, les services et le programme de fidélisation client</li> <li>• Gérer les réclamations clients</li> </ul>
<b>Réception de la marchandise</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Participer à la réception et au stockage des produits</li> <li>• Dispatcher les produits en fonction de leur finalité (réserve, mise en rayon, commande « internet »)</li> <li>• Préparer les produits pour leur mise en rayon : vérification de leur état, de l'étiquetage, de la mise des protections antivols...</li> <li>• Participer à l'acheminement des marchandises en réserve, les stocker dans les espaces dédiés</li> <li>• Participer à la bonne tenue de la réserve</li> <li>• Participer à la réalisation des inventaires</li> <li>• Effectuer le tri sélectif des emballages et des déchets en respectant les consignes de recyclage</li> </ul>
<b>Gestion de la surface de vente</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mettre les produits en rayon</li> <li>• Présenter et mettre en valeur les produits de son rayon selon les règles de merchandising de l'enseigne</li> <li>• Assurer le bon état marchand de son rayon : rayons approvisionnés, retrait des articles non conformes, affichage des prix, propreté du rayon...</li> <li>• Assurer les soins nécessaires au bon développement des végétaux (arrosage, rempotage, taille, entretien...)</li> </ul>
<b>Spécifique au rayon animalerie :</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Assurer le soin, le bien-être et le nettoyage des animaux</li> <li>• Veiller au contrôle sanitaire, à la réception des animaux et du respect de la réglementation relative aux animaux</li> </ul>



### Prérequis d'accès au métier

- Avoir le sens du service client
- Faire preuve d'écoute active
- Avoir une appétence pour le travail d'équipe
- Maîtriser les techniques de vente
- Avoir une appétence pour l'univers de la jardinerie et/ou de l'animalerie et/ou de l'alimentation bio

## Autonomie et latitude d'action

- Adapter la répartition de ses activités en fonction des flux de clients
- Adapter les pratiques de vente et les interactions relationnelles en fonction des demandes, besoins et profils des clients

## Responsabilités

- Garantir le respect des étapes de processus de vente en vue d'assurer une satisfaction durable du client (conformité du service promu par l'enseigne au besoin des clients)
- Identifier et mettre en œuvre tous les leviers nécessaires à la réalisation effective des ventes
- Proposer des améliorations de valorisation des rayons
- Assurer le soin et bien être -et nettoyage- des animaux / végétaux
- Proposer aux clients les offres de services existantes au niveau de l'enseigne en vue de la fidélisation client
- Alerter sur des paramètres économiques de son rayon (date limite de vente, anomalie d'inventus, affichage des prix)
- Appliquer des règles d'hygiène et de sécurité

## Connaissances / Expériences requises

Niveau bac pro / certification ou expérience équivalente :

- Bac pro spécialité Pépinière, Productions horticoles ou Productions fruitières
- Bac Pro Technicien conseil-vente en produits horticoles et de jardinage
- Bac Métiers du commerce et de la vente, option A Animation et gestion de l'espace commercial
- Bac Pro Technicien conseil vente en Animalerie
- Bac Pro Technicien conseil vente univers Jardinerie
- TP vendeur conseil en magasin