



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



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