

Vendeur(se)

Nature du travail

-Préparer la surface de vente :Le vendeur dispose avec soin les produits dans les rayons ou la vitrine. Il fait particulièrement attention à l'étiquetage afin que tous les prix soient clairement affichés. Des articles déplacés par les clients ? Son rôle consiste aussi à les ranger à leur place. Il lui arrive aussi de proposer des animations autour d'un thème.

-Conseiller le client :Un client indécis sur le choix d'un vêtement, une question liée à l'entretien d'un tissu... le vendeur est là pour fournir des informations pratiques. Pour les matériels high-tech (ordinateurs, lecteurs de DVD, appareils photo numériques...), il n'hésite pas à faire la démonstration du produit pour le client.

-Polyvalent si besoin :Dans les petites structures, le vendeur peut remplir plusieurs fonctions. Réaliser l'inventaire des stocks, passer les commandes (quantités, délais, coût...). Il peut encore encaisser les règlements et comptabiliser la recette à la fin de la journée.

Compétences requises

-Sourire et tenue soignée :Le sourire aux lèvres, le vendeur arbore une tenue impeccable et sait garder son sang-froid en toutes circonstances. Il a l'oeil exercé pour repérer ce qui ne va pas : article déplacé, emballage ouvert, vêtement taché... et qui est susceptible de gêner la circulation des clients dans le magasin... ou de ne pas les inciter à acheter.

-Le sens du service :Écoute, disponibilité, amabilité : les qualités humaines valent autant que les diplômes ou les connaissances techniques dans ce métier où le relationnel joue un rôle capital. Pour réussir une vente, il faut d'abord inspirer confiance au client. Une bonne expression orale est un atout non négligeable.

-La connaissance des produits :Spécialisé sur un rayon ou un secteur (alimentation, électroménager, cosmétiques, etc.), le vendeur connaît toutes les caractéristiques des produits qu'il vend. Il se tient en permanence informé sur les nouveautés technologiques ou les changements de la mode.

Accès au métier

Le CAP offre des débouchés immédiats. Pour trouver un emploi stable, il est recommandé de continuer au moins jusqu'au bac pro. Quant au BTS, il permet d'évoluer plus vite vers des fonctions d'encadrement.

Niveau CAP

- CAP employé de commerce multispécialité

Niveau bac

- Bac pro commerce.

Niveau bac + 2

- BTS management des unités commerciales (MUC).

Salaire

Salaire du débutant :Smic + primes.

Intégrer le marché du travail

-Des besoins importants :On compte plus d'un million de vendeurs en France, tous secteurs confondus : produits alimentaires, textiles, culturels (livres, DVD...). Près de 25 000 places sont proposées chaque année dans les boutiques, les magasins et les grandes surfaces. Des recrutements qui, a priori, n'ont aucune raison de se tarir dans les années qui viennent.

-De l'emploi... mais précaire :Le métier de vendeur est ouvert aux jeunes qui peuvent y accéder sans expérience préalable. Résultat : 60 % des professionnels actuellement en activité ont moins de 35 ans. Revers de la médaille : on est souvent embauché pour un temps partiel ou une durée déterminée.

-Des promotions rapides :Une expérience réussie dans la vente permet d'accéder assez rapidement à un emploi de chef d'équipe puis, éventuellement, de directeur de magasin. Dans la grande distribution, les évolutions concernent les postes de chef de rayon, de chef de département, voire de gérant.