

Appellations

- | | |
|---|---|
| ☐ Vendeur / Vendeuse comptoir de matériels et équipements | ☐ Vendeur / Vendeuse grossiste en équipement de la personne |
| ☐ Vendeur / Vendeuse comptoir en biens d'équipement | ☐ Vendeur / Vendeuse grossiste en équipement du foyer |
| ☐ Vendeur / Vendeuse grossiste de matériels et équipements | ☐ Vendeur / Vendeuse grossiste en équipements professionnels |
| ☐ Vendeur / Vendeuse grossiste en biens de consommation | |

Définition

Réalise des opérations de vente en gros de matériels et équipements (meubles, textile, bureautique, ...) auprès de professionnels (détaillants, collectivités, ...) selon la réglementation commerciale et la stratégie commerciale de l'entreprise.

Peut préparer les commandes des clients.

Accès à l'emploi métier

Cet emploi/métier est accessible avec un diplôme de niveau Bac+2 (BTS, DUT, ...) en vente, techniques de commercialisation, commerce.

Il est également accessible avec une expérience professionnelle dans le domaine du commerce de gros sans diplôme particulier.

Une connaissance approfondie ou une formation en maçonnerie, mécanique, électricité, ... peut être demandée.

La maîtrise d'outils informatiques (logiciel de gestion de stock, catalogues informatiques, ...) peut être requise.

Conditions d'exercice de l'activité

L'activité de cet emploi/métier s'exerce au sein de magasins (gros, demi-gros), en contact avec une clientèle de professionnels (détaillants, collectivités, centrale d'achat, ...) et en relation avec des fournisseurs.

Elle peut s'exercer en horaires décalés, les fins de semaine.

La rémunération est constituée d'un fixe ou de commissions sur les quantités vendues.

L'activité peut s'effectuer en entrepôt, en salle d'exposition et impliquer le port de charges.

Compétences de base

Savoir-faire

- ☐ Accueillir une clientèle
- ☐ Proposer un service, produit adapté à la demande client
- ☐ Négocier des prix
- ☐ Définir des modalités de paiement adaptées
- ☐ Suivre l'état des stocks
- ☐ Etablir une commande

S
Se
E
Ec
C
C

Savoirs

- ☐ Commande en gros
- ☐ Marketing / Mercatique
- ☐ Argumentation commerciale
- ☐ Techniques de vente
- ☐ Techniques commerciales
- ☐ Principes de la relation client
- ☐ E-procurement
- ☐ Réglementation du commerce électronique

Compétences de base

Savoir-faire		Savoirs
☐ Présenter les coûts et délais de livraison à un client ☐ Organiser le transport des marchandises ☐ Développer un portefeuille clients et prospects	Ec Ec E	☐ Normes rédactionnelles ☐ Chiffrage/calcul de coût ☐ Gestion des stocks et des approvisionnements ☐ Logiciels de gestion de stocks ☐ Logiciel de gestion clients

Compétences spécifiques

Savoir-faire		Savoirs
☐ Etablir un devis ☐ Etablir un bon de commande ☐ Etablir un bordereau de vente	C Ce Ce	
☐ Encaisser le montant d'une vente	C	☐ Procédures d'encaissement
☐ Vérifier la conformité de la livraison ☐ Réceptionner un produit	C Rc	☐ Utilisation d'engins de manutention non motorisés (transpalette, diable, ...) ☐ Gestes et postures de manutention
☐ Traiter une commande	C	
☐ Traiter des dossiers de contentieux (litiges, réclamations ...)	C	
☐ Sélectionner des fournisseurs, sous-traitants, prestataires ☐ Négocier un contrat ☐ Contrôler la réalisation d'une prestation	Ec Ec C	

Environnements de travail

Structures	Secteurs	Conditions
	☐ Agriculture ☐ Ameublement ☐ Automobile ☐ Bâtiment gros oeuvre ☐ Bâtiment second oeuvre ☐ Bois, ameublement ☐ Bureautique	

Environnements de travail

Structures	Secteurs	Conditions
	☐ Commerce de gros ☐ Commerce/grande distribution ☐ Electricité ☐ Electroménager ☐ Electronique ☐ Habillement, cuir, textile ☐ Informatique et télécommunications ☐ Mécanique, travail des métaux ☐ Nautisme ☐ Quincaillerie, droguerie ☐ Sport et loisirs ☐ Transport/logistique ☐ Verre, matériaux de construction	

Mobilité professionnelle

Emplois / Métiers proches

Fiche ROME	Fiches ROME proches
D1213 - Vente en gros de matériel et équipement ■ Toutes les appellations	D1211 - Vente en articles de sport et loisirs — Toutes les appellations
D1213 - Vente en gros de matériel et équipement ■ Toutes les appellations	D1212 - Vente en décoration et équipement du foyer — Toutes les appellations
D1213 - Vente en gros de matériel et équipement ■ Toutes les appellations	D1214 - Vente en habillement et accessoires de la personne — Toutes les appellations
D1213 - Vente en gros de matériel et équipement ■ Toutes les appellations	D1301 - Management de magasin de détail — Toutes les appellations
D1213 - Vente en gros de matériel et équipement ■ Toutes les appellations	D1401 - Assistanat commercial — Toutes les appellations
D1213 - Vente en gros de matériel et équipement ■ Toutes les appellations	D1402 - Relation commerciale grands comptes et entreprises — Toutes les appellations

Mobilité professionnelle

Emplois / Métiers envisageables si évolution

Fiche ROME	Fiches ROME envisageables si évolution
D1213 - Vente en gros de matériel et équipement ■ Toutes les appellations	D1406 - Management en force de vente — Toutes les appellations
D1213 - Vente en gros de matériel et équipement ■ Toutes les appellations	D1503 - Management/gestion de rayon produits non alimentaires — Toutes les appellations
D1213 - Vente en gros de matériel et équipement ■ Toutes les appellations	M1101 - Achats — Toutes les appellations