

Le/la vendeur(euse)-conseil accompagne les clients dans leurs choix, assure la mise en valeur des produits finis et réalise les ventes et encaissements. Il/elle respecte les consignes d'hygiène et de sécurité alimentaires et peut être amené(e) à assembler des produits préparés (sandwichs, salades...).



Activités principales

☀ Préparation et organisation de l'activité

- Organiser son poste de travail et anticiper les tâches pour respecter les plannings.
- Prévoir les fournitures nécessaires et maintenir le poste en ordre.

☀ Mise en valeur des produits

- Organiser et entretenir les vitrines et étalages en fonction des saisons et promotions.
- Réaliser l'étiquetage des produits en conformité avec la réglementation (allergènes, provenance...).

☀ Conseil et vente

- Accueillir les clients, identifier leurs besoins, proposer des produits adaptés, les fidéliser.
- Réaliser des ventes additionnelles et conclure les transactions.
- Fournir des conseils sur les produits, leur composition et modes de consommation.

☀ Encaissement

- Gérer les encaissements via différents moyens de paiement.
- Établir factures ou tickets de caisse conformes à la vente.

☀ Entretien

- Nettoyer et désinfecter les locaux, équipements et postes de travail.
- Trier et évacuer les déchets conformément aux normes en vigueur.

☀ Activités spécifiques

- Réception et contrôle des marchandises.
- Assemblage et conditionnement de préparations simples.
- Gestion des commandes et organisation de la remise au client.

Qualités requises

- Capacités manuelles et rigueur : pour l'assemblage ou la préparation de produits.
- Organisation dans la gestion du poste de travail et la conformité avec les normes.
- Aptitudes relationnelles et sens du contact : accueillir et conseiller efficacement les clients.
- Esprit d'équipe : collaboration avec le laboratoire ou la production.
- Compétences commerciales

Conditions de travail

- Activité exercée en boutique, ou dans un point de vente fixe.
- Interaction régulière avec l'équipe de fabrication et les clients.

Formations recommandées

Niveau 3 (CAP)

- MC Vendeur-conseil en alimentation.
- CAP Équipier polyvalent du commerce.

Niveau 4 (Bac Pro)

- Bac Pro Métiers du commerce et de la vente.
- Bac Pro Technicien Conseil Vente en alimentation.

Évolutions possibles

- Rôle élargi grâce à la digitalisation (gestion des commandes en ligne, communication via les réseaux sociaux).
- Spécialisation dans un secteur alimentaire (boulangerie, chocolaterie...).
- Accès à des postes de responsable ou de gestionnaire de points de vente.

Compétences mobilisées :

- Techniques de vente et conseils clients.
- Bonnes pratiques hygiène et sécurité alimentaire.
- Merchandising et mise en valeur des produits. (maîtrise de l'emballage, étiquetage)
- Utilisation des outils numériques pour la gestion et la traçabilité.
- Connaissance des produits (composition, conservation, allergènes)

Scannez ci-dessous pour
découvrir le portrait de ce
métier !

