Confédération Nationale de la Boulangerie et Boulangerie-Pâtisserie Française

[fiche métier]

Vendeur(euse)-conseil en artisanat alimentaire

Codes NAF associés : 10.71C - Boulangerie et boulangerie-pâtisserie.

Résumé du métier

Le/la vendeur(euse)-conseil en vente 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 et proposer des produits adaptés. • 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 (CB, espèces, chèques). • 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.

© Tous droits réservés - Equitable 2025 - Photos : EPI - C.Hel - CNBPF - istock - AdobeStock

Confédération Nationale
de la Boulangerie
et Boulangerie-Pâtisserie
Française

[fiche métier]

Vendeur(euse)-conseil en artisanat alimentaire

Codes NAF associés : 10.71C - Boulangerie et boulangerie-pâtisserie.

Qualités requises

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

Conditions de travail

- Activité exercée en boutique ou dans un point de vente fixe.
- Respect strict des normes d'hygiène et de sécurité alimentaire.
- 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 :

Ce métier offre des perspectives :

- Rôle élargi grâce à la digitalisation (gestion des commandes en ligne, communication via réseaux sociaux).
- Spécialisation dans un secteur alimentaire (boulangerie, chocolaterie, poissonnerie...).
- Gestion de point de vente.

Compétences mobilisées :

- Techniques de vente et conseils clients.
- Bonnes pratiques d'hygiène et sécurité agroalimentaire.
- Merchandising et mise en valeur des produits.
- Utilisation des outils numériques pour la gestion et la traçabilité.

Scannez pour découvrir le portrait de ce métier !

©Tous droits réservés - Equitable2025 - Photos : EPI - C.Hel - CNBPF - istock - AdobeStock