



[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.



[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) :

- CS Vendeur spécialisé en alimentation. (ex Mention Complémentaire)
- CTM Vendeur en boulangerie pâtisserie.
- 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 !

