

Vente en gros de produits frais

Domaine : Vente en gros

Appellations

- Vendeur en gros de matériels et équipements
- Vendeur en gros de produits frais
- Grossiste de produits frais
- Vendeur grossiste en biens de consommation
- Vendeur de produits frais en gros
- Vendeur grossiste en équipements professionnels
- Vendeur au comptoir de produits frais
- Aide vendeur de produits frais en gros
- Vendeur comptoir de matériels et équipements
- Vendeur grossiste en équipements du foyer
- Vendeur sur le carreau
- Vendeur grossiste de matériels et équipements
- Vendeur grossiste en équipements de la personne

Accès au métier

Conditions d'accès au métier Les conditions pour pouvoir postuler / s'orienter vers ce métier Cet emploi/métier est accessible sans diplôme particulier. Cependant, une expérience professionnelle dans la vente est souhaitable. Il est également accessible à partir d'un Certificat d'Aptitude Professionnelle-CAP- ou un Brevet de Technicien Supérieur-BTS- dans le secteur du commerce. La maîtrise de l'outil bureautique (logiciel de gestion des stocks, messagerie électronique, ...) peut être requise.

Conditions d'exercice

Conditions d'exercice du métier Environnement et modalités d'exercice de ce métier L'activité de cet emploi/métier s'exerce au sein des marchés de gros, entrepôts, magasins (gros, demi-gros) en contact avec les clients et en relation avec des fournisseurs. Elle peut impliquer des déplacements (tournées, livraisons, ...). Elle peut s'exercer les Weekends et jours fériés.

Activités de base

Activités de Base Activités quotidiennes fondamentales Etablir la proposition commerciale selon la quantité demandée (prix, règlement, délai, remises, livraison, ...) et réaliser l'encaissement et les documents supports de la vente (factures, garanties, ...) Identifier les attentes du client et apporter un conseil technique sur le produit (caractéristiques, performance, démonstration, ...) Organiser et suivre le déroulement de la livraison et apporter des actions correctives si nécessaire Réceptionner les marchandises, vérifier la conformité de la livraison et organiser le stockage et l'agencement des produits dans l'espace de vente Renseigner les supports de suivi de traçabilité des marchandises (date de livraison, relevés des températures, numéros de lot, ...) Suivre l'état des stocks, identifier les besoins en approvisionnement et établir les commandes

Compétences de base

Compétences de Base Compétences quotidiennes fondamentales Chiffrage et calcul de coût Connaissances de base en marketing Organisation de la chaîne de transport Organisation de la chaîne du froid Règles d'hygiène et de sécurité alimentaire Technique d'encaissement Techniques de négociation commerciale Techniques de vente Utilisation de logiciels de gestion de stocks

Activités spécifiques

Compétences de Base Compétences quotidiennes fondamentales Chiffrage et calcul de coût Connaissances de base en marketing Organisation de la chaîne de transport Organisation de la chaîne du froid Règles d'hygiène et de sécurité alimentaire Technique d'encaissement Techniques de négociation commerciale Techniques de vente Utilisation de logiciels de gestion de stocks