

# D1212

## VENTE EN DÉCORATION ET ÉQUIPEMENT DU FOYER

### Autres emplois décrits

- Cuisiniste
- Droguiste
- Quincaillier / Quincaillière
- Vendeur / Vendeuse de bois au détail
- Vendeur / Vendeuse de cuisines
- Vendeur / Vendeuse de salles de bains
- Vendeur / Vendeuse de verre à la coupe
- Vendeur / Vendeuse en accessoires automobile
- Vendeur / Vendeuse en aménagement du foyer
- Vendeur / Vendeuse en articles d'électricité
- Vendeur / Vendeuse en articles de bazar
- Vendeur / Vendeuse en articles de décoration
- Vendeur / Vendeuse en arts de la table
- Vendeur / Vendeuse en bricolage
- Vendeur / Vendeuse en carrelage
- Vendeur / Vendeuse en chauffage-ventilation-isolation
- Vendeur / Vendeuse en droguerie
- Vendeur / Vendeuse en électroménager
- Vendeur / Vendeuse en équipement du foyer
- Vendeur / Vendeuse en image et son
- Vendeur / Vendeuse en informatique
- Vendeur / Vendeuse en linge de maison
- Vendeur / Vendeuse en literie
- Vendeur / Vendeuse en luminaires
- Vendeur / Vendeuse en matériaux de construction
- Vendeur / Vendeuse en menuiserie
- Vendeur / Vendeuse en meubles
- Vendeur / Vendeuse en motoculture de plaisance
- Vendeur / Vendeuse en outillage
- Vendeur / Vendeuse en petit électroménager
- Vendeur / Vendeuse en plomberie sanitaire
- Vendeur / Vendeuse en produits blancs
- Vendeur / Vendeuse en produits bruns
- Vendeur / Vendeuse en produits multimédia
- Vendeur / Vendeuse en quincaillerie
- Vendeur / Vendeuse en revêtement de mur, sol
- Vendeur / Vendeuse en téléphonie
- Vendeur / Vendeuse en tissus

### Définition

- Réalise la vente de produits destinés à l'aménagement, la décoration et l'équipement du foyer auprès d'une clientèle de particuliers selon la réglementation du commerce, la stratégie et les objectifs commerciaux de l'entreprise.
- Peut effectuer des opérations de service après-vente.
- Peut coordonner une équipe.

## Accès à l'emploi

Ce métier est accessible avec un diplôme de niveau CAP/BEP à Bac+2 (BTS, DUT, ...) dans les secteurs de la vente et du commerce.

Il est également accessible avec une expérience professionnelle dans les mêmes secteurs sans diplôme particulier.

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

Un ou plusieurs Certificat(s) d'Aptitude à la Conduite En Sécurité -CACES- conditionné(s) par une aptitude médicale à renouveler périodiquement peu(ven)t être requis.

La pratique d'outils informatiques (logiciel de gestion de stock, logiciel de conception de plan) peut être requise.

### Certifications et diplômes :

- Chariots élévateurs en porte-à-faux de capacité inférieure ou égale à 6000 kg (CACES R 389-3)
- Chariots frontaux en porte-à-faux (capacité nominale < ou = à 6 tonnes) (CACES R 489-3) - Depuis le 01/01/2020
- Chariots porteurs (capacité de charge < ou = à 2 tonnes) (CACES R 489-2A) - Depuis le 01/01/2020
- Chariots tracteurs (capacité de traction < ou = à 25 tonnes) (CACES R 489-2B) - Depuis le 01/01/2020
- Chariots tracteurs et à plateau porteur de capacité inférieure à 6 000 kg (CACES R 389-2)
- Gerbeurs à conducteur porté (hauteur de levée > 1.20 m) (CACES R 489-1B - Depuis le 01/01/2020)
- Transpalette à conducteur porté et préparateurs de commandes au sol (CACES R 389-1)
- Transpalette et préparateurs sans élévation du poste de conduite (h < ou = à 1,20 m) (CACES R 489-1A) - Depuis le 01/01/2020

## Compétences

### Savoir-faire

Production, Fabrication	Découper, tailler des matières premières
Maintenance, Réparation	Réaliser la maintenance de premier niveau
Gestion des stocks	<p><b>Contrôler l'état des stocks</b></p> <p><b>Définir des besoins en approvisionnement</b></p> <p><b>Ranger des produits ou marchandises selon leurs dates de validité et les conditions de conservation</b></p> <p><b>Réceptionner des produits, des matières premières, vérifier la conformité d'une livraison</b></p> <p>Manipuler un engin de manutention ou de chantier</p> <p><b>Réaliser l'étiquetage de produits</b></p>
Logistique	<b>Organiser le traitement des commandes</b>
Relation client	<p><b>Accueillir, orienter, informer une personne</b></p> <p>Informer, renseigner une personne sur les articles en vente</p>
Développement commercial	<p>Vendre ou louer des produits ou des services</p> <p><b>Présenter et valoriser un produit ou un service</b></p> <p><b>Réaliser la mise en rayon</b></p> <p>Assurer un service après-vente</p> <p><b>Développer et fidéliser la relation client</b></p>

---

Gestion administrative	Gérer une caisse <b>Procéder à l'encaissement</b> Assurer la gestion administrative d'une activité
Gestion et contrôle	Réaliser des opérations comptables
Droit, contentieux et négociation	Établir un contrat de vente
Recherche, Innovation	Réaliser des plans de cuisines, de salles de bains
Organisation	Utiliser les outils bureautiques

---

## Savoir-être professionnels

---

Être à l'écoute, faire preuve d'empathie  
Travailler en équipe  
Faire preuve de rigueur et de précision  
Avoir le sens du service

---

## Savoirs

---

Domaines d'expertise	Aménagement d'espaces extérieurs Aménagement d'espaces intérieurs <b>Argumentation commerciale</b> Décoration d'intérieur Électricité Électronique <b>Gestes et postures de manutention</b> Mécanique Conception et Dessin Assistés par Ordinateur (CAO/DAO) <b>Logiciel de gestion de stocks</b> Arts de la table <b>Typologie du client</b>
----------------------	--

---

Normes et procédés	Calcul de métrage Calcul dimensionnel (surface, volume, ...) Chiffrage/calcul de coût <b>Procédures d'encaissement</b>
--------------------	---

## Produits, outils et matières

Accessoires automobiles  
Ameublement (salons, chambres, ...)  
Articles d'électricité  
Produits d'équipement électroménager  
Produits d'outillage  
Produits de téléphonie  
Produits image et son  
Quincaillerie  
Équipement informatique  
Équipements d'isolation  
Équipements de chauffage  
Équipements de climatisation  
Utilisation d'outillages manuels  
Utilisation d'outils de découpe  
Caractéristiques des revêtements de sols  
Caractéristiques des revêtements muraux  
Caractéristiques et propriétés des bois et dérivés du bois  
Matériaux de construction  
Linge de maison

## Techniques professionnelles

Techniques de base en plomberie  
Techniques de découpe de matériaux  
Techniques de maçonnerie  
**Techniques de mise en rayon**  
**Techniques de vente**

## Contextes de travail



Conditions de travail et risques professionnels

En environnement allergène  
En extérieur  
Port et manipulation de charges lourdes



Horaires et durée du travail

Travail le week-end

## Secteurs d'activité

• Commerce et distribution