

❖ Appellations

- | | |
|---|---|
| <input type="checkbox"/> Vendeur / Vendeuse comptoir de matériels et équipements | <input type="checkbox"/> Vendeur / Vendeuse grossiste en équipement de la personne |
| <input type="checkbox"/> Vendeur / Vendeuse comptoir en biens d'équipement | <input type="checkbox"/> Vendeur / Vendeuse grossiste en équipement du foyer |
| <input type="checkbox"/> Vendeur / Vendeuse grossiste de matériels et équipements | <input type="checkbox"/> Vendeur / Vendeuse grossiste en équipements professionnels |
| <input type="checkbox"/> Vendeur / Vendeuse grossiste en biens de consommation | |

❖ Définition

Réalise des opérations de vente en gros de matériels et équipements (meubles, textile, bureautique, ...) auprès de professionnels (détaillants, collectivités, ...) selon la réglementation commerciale et la stratégie commerciale de l'entreprise.

Peut préparer les commandes des clients.

❖ Accès à l'emploi métier

Cet emploi/métier est accessible avec un diplôme de niveau Bac+2 (BTS, DUT, ...) en vente, techniques de commercialisation, commerce.

Il est également accessible avec une expérience professionnelle dans le domaine du commerce de gros sans diplôme particulier.

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

La maîtrise d'outils informatiques (logiciel de gestion de stock, catalogues informatiques, ...) peut être requise.

❖ Conditions d'exercice de l'activité

L'activité de cet emploi/métier s'exerce au sein de magasins (gros, demi-gros), en contact avec une clientèle de professionnels (détaillants, collectivités, centrale d'achat, ...) et en relation avec des fournisseurs.

Elle peut s'exercer en horaires décalés, les fins de semaine.

La rémunération est constituée d'un fixe ou de commissions sur les quantités vendues.

L'activité peut s'effectuer en entrepôt, en salle d'exposition et impliquer le port de charges.

❖ Compétences de base

Savoir-faire

- Accueillir une clientèle
- Proposer un service, produit adapté à la demande client
- Négocier des prix
- Définir des modalités de paiement adaptées

Savoirs

- | | |
|----|--|
| S | <input type="checkbox"/> Commande en gros |
| Se | <input type="checkbox"/> Marketing / Mercatique |
| E | <input type="checkbox"/> Argumentation commerciale |
| Ec | <input type="checkbox"/> Techniques de vente |

❖ Compétences de base

Savoir-faire		Savoirs
<input type="checkbox"/> Suivre l'état des stocks <input type="checkbox"/> Établir une commande <input type="checkbox"/> Présenter les coûts et délais de livraison à un client <input type="checkbox"/> Organiser le transport des marchandises <input type="checkbox"/> Développer un portefeuille clients et prospects	C C Ec Ec E	<input type="checkbox"/> Techniques commerciales <input type="checkbox"/> Principes de la relation client <input type="checkbox"/> E-procurement <input type="checkbox"/> Réglementation du commerce électronique <input type="checkbox"/> Normes rédactionnelles <input type="checkbox"/> Chiffrage/calcul de coût <input type="checkbox"/> Gestion des stocks et des approvisionnements <input type="checkbox"/> Logiciels de gestion de stocks <input type="checkbox"/> Logiciel de gestion clients

❖ Compétences spécifiques

Savoir-faire		Savoirs
<input type="checkbox"/> Établir un devis <input type="checkbox"/> Établir un bon de commande <input type="checkbox"/> Établir un bordereau de vente	C Ce Ce	
<input type="checkbox"/> Encaisser le montant d'une vente	C	<input type="checkbox"/> Procédures d'encaissement
<input type="checkbox"/> Vérifier la conformité de la livraison <input type="checkbox"/> Réceptionner un produit	C Rc	<input type="checkbox"/> Utilisation d'engins de manutention non motorisés (transpalette, diable, ...) <input type="checkbox"/> Gestes et postures de manutention
<input type="checkbox"/> Traiter une commande	C	
<input type="checkbox"/> Traiter des dossiers de contentieux (litiges, réclamations ...)	C	
<input type="checkbox"/> Sélectionner des fournisseurs, sous-traitants, prestataires <input type="checkbox"/> Négocier un contrat <input type="checkbox"/> Contrôler la réalisation d'une prestation	Ec Ec C	

❖ Environnements de travail

Structures	Secteurs	Conditions
	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Agriculture <input type="checkbox"/> Ameublement <input type="checkbox"/> Automobile <input type="checkbox"/> Bâtiment gros oeuvre <input type="checkbox"/> Bâtiment second oeuvre <input type="checkbox"/> Bois, ameublement <input type="checkbox"/> Bureautique <input type="checkbox"/> Commerce de gros <input type="checkbox"/> Commerce/grande distribution <input type="checkbox"/> Électricité <input type="checkbox"/> Électroménager <input type="checkbox"/> Électronique <input type="checkbox"/> Habillement, cuir, textile <input type="checkbox"/> Informatique et télécommunications <input type="checkbox"/> Mécanique, travail des métaux <input type="checkbox"/> Nautisme <input type="checkbox"/> Quincaillerie, droguerie <input type="checkbox"/> Sport et loisirs <input type="checkbox"/> Transport/logistique <input type="checkbox"/> Verre, matériaux de construction 	

❖ Mobilité professionnelle

Emplois / Métiers proches

Fiche ROME	Fiches ROME proches
<p>D1213 - Vente en gros de matériel et équipement</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Toutes les appellations 	<p>D1211 - Vente en articles de sport et loisirs</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Toutes les appellations

❖ Mobilité professionnelle

Emplois / Métiers proches

Fiche ROME	Fiches ROME proches
D1213 - Vente en gros de matériel et équipement <ul style="list-style-type: none">Toutes les appellations	D1212 - Vente en décoration et équipement du foyer <ul style="list-style-type: none">Toutes les appellations
D1213 - Vente en gros de matériel et équipement <ul style="list-style-type: none">Toutes les appellations	D1214 - Vente en habillement et accessoires de la personne <ul style="list-style-type: none">Toutes les appellations
D1213 - Vente en gros de matériel et équipement <ul style="list-style-type: none">Toutes les appellations	D1301 - Management de magasin de détail <ul style="list-style-type: none">Toutes les appellations
D1213 - Vente en gros de matériel et équipement <ul style="list-style-type: none">Toutes les appellations	D1401 - Assistanat commercial <ul style="list-style-type: none">Toutes les appellations
D1213 - Vente en gros de matériel et équipement <ul style="list-style-type: none">Toutes les appellations	D1402 - Relation commerciale grands comptes et entreprises <ul style="list-style-type: none">Toutes les appellations

Emplois / Métiers envisageables si évolution

Fiche ROME	Fiches ROME envisageables si évolution
D1213 - Vente en gros de matériel et équipement <ul style="list-style-type: none">Toutes les appellations	D1406 - Management en force de vente <ul style="list-style-type: none">Toutes les appellations
D1213 - Vente en gros de matériel et équipement <ul style="list-style-type: none">Toutes les appellations	D1503 - Management/gestion de rayon produits non alimentaires <ul style="list-style-type: none">Toutes les appellations
D1213 - Vente en gros de matériel et équipement <ul style="list-style-type: none">Toutes les appellations	M1101 - Achats <ul style="list-style-type: none">Toutes les appellations