

Vendeur (euse)

Vêtements, meubles, livres... dans une boutique ou dans le rayon d'une grande surface, le vendeur ou la vendeuse reçoit et conseille les clients. En cas d'achat, il ou elle encaisse le produit de la vente.

Nature du travail

Vendre oui, mais pas seulement ! Les tâches quotidiennes du vendeur vont bien au-delà et concernent tout ce qui est lié à la vente des produits, en amont et en aval.

Avant de servir les clients, il faut réceptionner les colis qui arrivent dans l'arrière-boutique et mettre les articles en rayon. Le vendeur fait le point sur les stocks (dans le métier, cela s'appelle l'inventaire) et veille à l'approvisionnement, en passant les commandes. Une attention particulière est portée à l'étiquetage : tous les prix doivent être visibles.

Le client peut aussi être incité à acheter un produit grâce à la façon dont le vendeur le présente sur un étalage : mise en valeur des couleurs, disposition originale...

Au passage, il remet en place un article mal rangé, propose son aide à un client qui hésite. Si une personne a besoin d'un renseignement, le vendeur la conseille, lui donne des informations pratiques, par exemple sur l'entretien d'un vêtement ou le fonctionnement d'un ustensile, ou effectue la démonstration de certains appareils (magnétoscopes par exemple).

Conditions de travail

Boutique traditionnelle, grand magasin, supermarché, grande surface spécialisée, marchés et foires ... les conditions d'exercice de ce métier varient beaucoup selon le lieu de vente. Dans un petit commerce, le poste sera plus polyvalent et les horaires assez réguliers. En revanche, le travail en soirée s'est généralisé dans les hypermarchés, et la spécialisation des vendeurs est de mise.

Pour tous néanmoins, les samedis et les jours fériés sont rarement chômés. Le travail s'effectue debout une grande partie de la journée et en relation directe avec la clientèle.

En cours de carrière, une vendeuse peut devenir première vendeuse, puis responsable adjoint, responsable d'une boutique et chef de rayon dans la grande distribution. Les salaires sont compris, pour un débutant, entre le Smic et 1 600 euros brut par mois.

Profil

Dans ce métier, une présentation soignée est exigée, ainsi qu'une bonne résistance physique et nerveuse. Pour conseiller et guider l'achat, les qualités d'écoute et de persuasion ainsi qu'un excellent relationnel sont nécessaires. Souriant, serviable et disponible, un vendeur maîtrise parfaitement les techniques de vente. Une bonne expression orale est un atout pour représenter le magasin auprès de la clientèle. La rigueur et le sérieux sont également des compétences indispensables pour mener à bien les opérations d'encaissement et la gestion des stocks.

Sources et ressources

Publication Onisep :

[Vendre, Voie Pro, 2005, Onisep](#)

[Les Métiers du marketing et de la vente, Parcours, 2003, Onisep](#)

[Les métiers de l'électronique et des télécoms, Parcours, 2002, Onisep](#)

[Entretien, réparation, dépannage, Voie pro, 2004, Onisep](#)

[Les métiers de l'automobile, Parcours, 2005, Onisep](#)

Adresses utiles :

- Fédération des entreprises du commerce et de la distribution, 75008, Paris, 01 44 43 99 00