

VENDEUR EN HABILLEMENT

Habillement



Le vendeur en magasin assure l'accueil des clients, les conseille, leur propose et leur vend des articles textiles conformes à leurs attentes et leurs besoins.

Son rôle est central dans le magasin, il représente l'image du magasin et s'assure que tout est en ordre pour faciliter les recherches de ses clients.

Salaire débutant:
1 534 € brut / mois

Domaine d'activité:
La vente



MISSIONS

Le vendeur a pour principale mission de conseiller les clients du magasin, de leur proposer les vêtements qui correspondent le mieux à leurs attentes et à leur morphologie.

Pour cela, il doit accueillir le client dans le magasin, comprendre ses besoins et ses goûts et lui proposer en conséquence les habits et accessoires correspondants. Il accompagne et conseille le client lors des essayages.

En cas de vente, il assure les opérations de paiement.

Il doit par ailleurs veiller à la bonne organisation du magasin, s'assurer qu'il est rangé, propre, agréable, et surveiller les rayons et les stocks.



COMPÉTENCES

Le vendeur doit parfaitement connaître les articles disponibles dans son magasin (les matières, les tailles, les conditions d'entretien).

Il doit connaître les offres et promotions du magasin afin de suggérer les meilleurs avantages à sa clientèle et ainsi la fidéliser.

Il peut être amené à effectuer des opérations de paiement et devra donc être à l'aise avec les outils d'encaissement du magasin (caisse, ordinateur) et les différentes modalités de paiement.

Au-delà des compétences techniques, le vendeur doit non seulement avoir un très bon sens relationnel mais aussi adapter son rôle face à des clients toujours mieux informés, s'exprimer avec aisance et adapter sa tenue vestimentaire à l'image du magasin dans laquelle il travaille.

Il doit également être organisé pour savoir gérer les stocks, vérifier les étiquetages, s'assurer que les étalages sont toujours bien ordonnés.

C'est un métier qui nécessite d'être dynamique, curieux, polyvalent pour s'adapter à tout type de situation et tout type de demande !

La maîtrise d'une langue étrangère peut être appréciée, notamment si le magasin est situé dans un quartier touristique.



FORMATIONS

L'accès au métier de vendeur de magasin est très ouvert, même sans expérience préalable si l'on sait faire preuve de motivation.

Pour autant, le CAP « employé de vente spécialisé » ou « employé de commerce multi-spécialités » facilite l'accès à ce type d'emploi, mais un BAC pro « Métiers du commerce et de la vente option Animation et gestion de l'espace commercial » ou un BTS (spécialité commerciale) tels qu'un BTS MCO « Management Commercial Opérationnel » ou un BTS NDRC « Négociation et Digitalisation de la relation Client » peuvent permettre d'accéder directement à des fonctions d'encadrement.



ÉVOLUTION PROFESSIONNELLE

Le secteur de la vente offre de nombreuses opportunités d'évolution de carrière. Avec de l'expérience, il est possible de devenir vendeur-étalagiste, responsable adjoint de magasin ou même responsable de magasin.



CADRE DE TRAVAIL

Le métier de vendeur s'exerce dans des magasins dont la surface peut être très variable.

La clientèle varie quant à elle en fonction des articles vendus (hommes femmes, enfants).

Dans tous les cas, le vendeur travaille en équipe, sous l'autorité d'un(e) responsable de magasin ou d'un(e) chef(e) de rayon.

En termes d'horaires, le vendeur arrive généralement avant l'ouverture du magasin, pour mettre en place les articles et rendre l'espace accueillant. Il peut travailler en horaires fractionnés, en fin de semaine, les jours fériés et être soumis à des variations saisonnières (fêtes de fin d'année, soldes...).

Au contact direct des clients, le vendeur est souvent en position debout prolongée et doit parfois effectuer des allers retours entre le point de vente et les lieux de stockage. Des pauses régulières sont néanmoins prévues.