

VENDEUR EN LIBRAIRIE

Librairie



Le vendeur en librairie, au contact direct de la clientèle, a un rôle essentiel au sein de la librairie. Il conseille les clients sur tous types d'ouvrages, allant de la littérature, au policier, aux livres de jeunesse, bandes dessinées, manga, en passant par la science, l'Histoire, la culture pop, l'Art, les voyages etc.

Il peut être généraliste ou spécialisé dans un ou quelques domaines.

Au-delà des opérations de ventes, il participe pleinement à l'activité de la librairie, à son développement : promotion des produits, préparation des commandes, recherche de nouveaux ouvrages, animation, notes coups de cœur, tables thématiques, réception des colis, encaissement...

Salaire débutant :

2 530 € à 1 600 € brut/mois

Salaire à 5 ans :

1 600 € à 1 800 € brut/mois

Domaine d'activité :

Vente / conseil

Autre appellation :

Libraire, vendeur



MISSIONS

Les missions du vendeur en librairie peuvent être plus ou moins nombreuses, en fonction du degré d'implication, de la taille de la librairie et de son éventuelle spécialisation.

Quel que soit le cadre de travail, le vendeur doit accompagner et conseiller le client dans sa recherche d'ouvrages, de l'accueil en magasin, en passant par le conseil, jusqu'à la vente.

Pour cela, il va identifier les besoins des clients, proposer l'ouvrage demandé ou l'orienter vers d'autres livres auxquels le client n'aurait pas pensé (d'autres auteurs ou une nouvelle édition par exemple), effectuer des recherches dans les logiciels utilisés par la librairie, passer des commandes si le livre n'est pas disponible, et procéder à l'encaissement, à la mise en paquet cadeau...

Il a un rôle de conseil très important, et doit pouvoir apporter des précisions sur l'auteur, son style, conseiller des ouvrages

sur le même thème et rédiger des notes de lecture personnelle qui orienteront les clients en magasin.

Il s'assure de la bonne organisation et présentation des ouvrages dans la librairie ou son rayon. Il vérifie que les ouvrages sont disponibles, rangés et classés (par thèmes, par auteurs), que la signalétique est claire. Il peut aussi organiser des opérations de promotion, concevoir une vitrine en fonction de l'actualité ou du choix éditorial de la librairie, dans le but de susciter chez le client l'envie de découvrir un maximum d'ouvrages.

Il peut participer ou mettre en place des animations dans la librairie ou à l'extérieur.

Le vendeur peut aussi participer à la gestion des stocks, réaliser des inventaires et alerter sa hiérarchie en cas de manque d'ouvrages, en estimant les quantités de commandes nécessaires.

En fonction du niveau d'implication, il peut même être amené à participer à la stratégie commerciale de la librairie, en observant la concurrence, les attentes des lecteurs, l'actualité du secteur. Il peut aussi nouer des partenariats avec des bibliothèques, des écoles, des universités, des éditeurs, et pour cela organiser des manifestations permettant de valoriser la librairie.



COMPÉTENCES

Le vendeur doit bien sûr maîtriser les techniques de vente « en face à face », en magasin.

Il doit également connaître les circuits et les principaux intervenants dans le secteur de la vente de livres, les auteurs, les éditeurs, les fournisseurs, les diffuseurs.

Il doit savoir organiser un rayon, classer selon des codes précis les ouvrages (par thème, par auteurs, etc.), savoir gérer les flux de marchandises et des stocks.

D'un point de vue technique, il doit savoir utiliser les bases de données des produits, les logiciels de gestion et de commande.

Au-delà des aptitudes en matière de vente et de relations client, il est indispensable d'avoir un goût prononcé pour la lecture, de s'intéresser à l'actualité littéraire, de se tenir informé des événements organisés dans le secteur (salons, festival, dédicaces, rentrées littéraires, remises de prix, etc.) et de s'informer auprès des médias spécialisés qui couvrent le secteur.

Il faut donc être curieux et avoir une bonne culture générale de manière à être à l'aise avec les demandes très variées des clients.

Le vendeur doit avoir un bon sens de l'écoute, être courtois et patient.



CADRE DE TRAVAIL

Le vendeur travaille en magasin, au contact des clients.

Il est souvent debout, évoluant d'un rayon à l'autre, dont l'importance et la superficie évoluent en fonction de la taille de la librairie.

Le vendeur travaille sous l'autorité d'une responsable hiérarchique (directeur de magasin ou responsable de secteur ou gestionnaire de rayon(s)).



FORMATIONS

En fonction du niveau de responsabilité du vendeur et de son implication dans le fonctionnement de la librairie, il peut être demandé d'être titulaire d'un CAP employé de vente spécialisé option D produits de librairie-papeterie-pressé, d'un BP libraire, d'une licence professionnelle métiers du livre : édition et commerce du livre, voire du Master métiers du livre et de l'édition.



ÉVOLUTION PROFESSIONNELLE

Avec quelques années d'expérience, le vendeur peut évoluer vers le métier de « gestionnaire de rayon » qui, comme son nom l'indique, anime et gère le rayon dont il a la charge, ou encore « responsable de secteur » qui coordonne l'activité de plusieurs gestionnaires de rayons, regroupés au sein d'un secteur thématique par exemple.

La plupart des libraires ont commencé leur carrière comme vendeur, alors pourquoi ne pas ambitionner de devenir à terme responsable de magasin, ou directeur de librairie !