

CQP Vendeur conseil magasin LISA

Fonction:

Le Vendeur conseil magasin LISA travaille dans une structure nommée Libre-Service Agricole, au sein d'une équipe plus ou moins autonome. Cette structure est d'importance variable et peut être rattachée à un silo de collecte des céréales, un dépôt agricole (magasin d'appro) ou être indépendante.

La poly-compétence est requise, distinguant cet emploi de celui de vendeur spécialisé. Il est placé sous la responsabilité du Responsable du Magasin Libre Service, dont il reçoit ses directives : d'ordre technique, commercial, gestion des stocks, politique commerciale de l'entreprise. Il travaille en collaboration avec d'autres vendeurs-conseil, vendeurs spécialisés, agents de collecte appro, caissières. Il est en relation avec les clients, les livreurs, les agriculteurs adhérents de la coopérative qui se fournissent en agro - fournitures.

Missions principales:

- Vente (optimisation du développement commercial)
- Gestion des rayons
- Conseil (technicité pour soutenir la vente)
- Animation du ou des rayons
- Le relationnel

Compétences:

Activité 1 : Vente

- Maîtriser les techniques de vente
- Suivre l'activité

Activité 2 : Gestion des rayons

- Gérer les produits (réception et organisation du rayon, stock, commande, etc...)

Activité 3 : Conseil et technicité

- Connaître les produits

Activité 4 : Animation du ou des rayons

- Dynamiser le ou les rayons (promotion, animation, etc...)

Activité 5 : Le relationnel

- Faire vivre le rayon (politique de service, communication, etc...)

Métiers accessibles via la certification:

Vendeur conseil

Prérequis nécessaires à la formation:

- Posséder le sens commercial
- Avoir une bonne connaissance de sa zone de chalandise : client et adhérents
- Avoir une bonne connaissance technique des produits et des conditions d'utilisation