

D1107

VENTE EN GROS DE PRODUITS FRAIS

Autres emplois décrits

- Aide vendeur / vendeuse de produits frais en gros
- Commercial / Commerciale en produits frais en gros
- Commis vendeur / Commise vendeuse de produits frais en gros
- Marchand / Marchande de bestiaux
- Vendeur / Vendeuse au comptoir de produits frais
- Vendeur / Vendeuse carreau
- Vendeur / Vendeuse de produits frais en gros
- Vendeur / Vendeuse en gros de produits frais
- Vendeur / Vendeuse grossiste en produits frais

Définition

- Réalise des opérations de vente en gros de produits frais (fruits, légumes, fleurs, ...) destinés à un public de professionnels (restaurateurs, détaillants, collectivités, ...) selon la réglementation commerciale, les règles d'hygiène et de sécurité alimentaires et la stratégie commerciale de l'entreprise.
- Peut préparer les commandes des clients.

Accès à l'emploi

Ce métier est accessible avec un diplôme de niveau Bac+2 (BTS, DUT) dans les secteurs de la vente et du commerce.

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

La pratique d'une langue étrangère peut être demandée.

La maîtrise de logiciel de gestion de stock peut être requise.

Compétences

Savoir-faire

Relation client

Informé sur la disponibilité des produits

Informé sur les conditions de vente

Identifier, traiter une demande client

Développement commercial	Effectuer la vente en gros de produits frais
	Proposer des produits additionnels
	Négocier des conditions commerciales
	Développer un portefeuille clients et prospects
	Émettre un appel ou une relance téléphonique des clients ou des prospects
	Présenter et valoriser un produit ou un service
Stratégie de développement	Évaluer les conditions matérielles d'accueil dans l'espace de vente et identifier les mesures correctives
	Assurer et développer une relation commerciale à distance
	Dynamiser l'espace de vente pour inciter le client à découvrir de nouveaux produits
	Programmer et assurer le suivi des actions à conduire à l'issue des contacts avec les clients ou les prospects
	Représenter et mettre en valeur l'image de l'entreprise
	Définir et hiérarchiser les priorités en fonction des objectifs fixés
Réajuster le planning en fonction des aléas et des priorités	
Production, Fabrication	Étalonner et ajuster le réglage des appareils de mesure
	Sélectionner une bête auprès d'un producteur
Maintenance, Réparation	Assurer l'entretien/nettoyage courant du matériel après utilisation dans les conditions d'hygiène et de sécurité requises
Prévention des risques	Pratiquer des gestes et postures de manutention en toute sécurité
Qualité	Contrôler les règles de Qualité, Hygiène, Sécurité, Santé et Environnement (QHSSE)
Gestion des stocks	Contrôler l'état des stocks
	Définir des besoins en approvisionnement
	Réceptionner des produits, des matières premières, vérifier la conformité d'une livraison
Transport	Livrer une commande
	Transporter des marchandises
	Organiser une livraison
Gestion administrative	Procéder à l'encaissement
Pilotage et maîtrise des coûts	Identifier et sélectionner des fournisseurs, sous-traitants, prestataires
	Contrôler la réalisation et les coûts d'une prestation
Droit, contentieux et négociation	Formuler des propositions adaptées de traitement des réclamations
	Négocier un contrat
Protection des personnes et de l'environnement	Appliquer les règles et protocoles visant à limiter les effets de l'activité sur l'environnement
Conseil, Transmission	Transmettre une technique, un savoir-faire

Organisation

Aménager efficacement son poste de travail
Utiliser un CRM pour suivre un contact ou l'actualité d'un client
Renseigner les logiciels de gestion
Renseigner des outils de traçabilité des contacts clients ou prospects
Assurer les affichages réglementaires

Savoir-être professionnels

Prendre des initiatives et être force de proposition
Faire preuve d'autonomie
Faire preuve de rigueur et de précision

Savoirs

Domaines d'expertise

Logiciel de gestion de stocks
Progiciels de gestion intégrée d'entreprise (ERP)
Approvisionnement en ligne / E achat

Normes et procédés

Conditionnement des aliments
Modalités de stockage de produits alimentaires
Modalités de transport d'animaux
Normes rédactionnelles
Règles d'hygiène et de sécurité alimentaire

Produits, outils et matières

Types de produits boulangers
Types de produits laitiers, oeufs

Contextes de travail



Conditions de travail et risques professionnels

Déplacements professionnels
En zone frigorifique

Secteurs d'activité

• Commerce et distribution