

D1213

VENTE EN GROS DE MATÉRIEL ET ÉQUIPEMENT

Autres emplois décrits

- Vendeur / Vendeuse comptoir de matériels et équipements
- Vendeur / Vendeuse comptoir en biens d'équipement
- Vendeur / Vendeuse grossiste de matériels et équipements
- Vendeur / Vendeuse grossiste en biens de consommation
- Vendeur / Vendeuse grossiste en équipement de la personne
- Vendeur / Vendeuse grossiste en équipement du foyer
- Vendeur / Vendeuse grossiste en équipements professionnels

Définition

- Réalise des opérations de vente en gros de matériels et équipements (meubles, textile, bureautique, ...) auprès de professionnels (détaillants, collectivités, ...) selon la réglementation commerciale 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, ...) en vente, techniques de commercialisation, commerce. Il est également accessible avec une expérience professionnelle dans le domaine du commerce de gros sans diplôme particulier. Une connaissance approfondie ou une formation en maçonnerie, mécanique, électricité, ... peut être demandée. La maîtrise d'outils informatiques (logiciel de gestion de stock, catalogues informatiques, ...) peut être requise.

Compétences

Savoir-faire

Relation client

Informier sur la disponibilité des produits

Informier sur les conditions de vente

Identifier, traiter une demande client

Traiter les demandes et réclamations des clients selon la procédure établie et en proposant des solutions adaptées

Développement commercial	Proposer des produits additionnels
	Conclure une vente
	Négocier des conditions commerciales
	Développer un portefeuille clients et prospects
	Présenter et valoriser un produit ou un service
	Organiser et agencer l'espace de vente en mettant en valeur les produits, les nouveautés, les collections et les promotions
	Réaliser des animations commerciales dans l'espace de vente
	Définir des offres et des approches commerciales par segment de marché
	Établir un devis
	Traiter des sollicitations en après-vente
Développer et fidéliser la relation client	
Réaliser une veille de marché, une veille concurrentielle	
Dynamiser l'espace de vente pour inciter le client à découvrir de nouveaux produits	
Représenter et mettre en valeur l'image de l'entreprise	
<hr/>	
Gestion administrative	Établir des éléments d'une commande
	Procéder à l'encaissement
	Organiser et planifier une activité
<hr/>	
Pilotage et maîtrise des coûts	Identifier et sélectionner des fournisseurs, sous-traitants, prestataires
	Contrôler la réalisation et les coûts d'une prestation
<hr/>	
Gestion et contrôle	Définir des modalités de paiement adaptées
<hr/>	
Droit, contentieux et négociation	Appliquer le cadre juridique des marchés publics
	Traiter des dossiers de contentieux
	Négocier un contrat
<hr/>	
Maintenance, Réparation	Assurer l'entretien/nettoyage courant du matériel après utilisation dans les conditions d'hygiène et de sécurité requises
<hr/>	
Prévention des risques	Pratiquer des gestes et postures de manutention en toute sécurité
<hr/>	
Qualité	Contrôler la qualité et la conformité d'un produit
	Contrôler les règles de Qualité, Hygiène, Sécurité, Santé et Environnement (QHSSE)
<hr/>	
Gestion des stocks	Contrôler l'inventaire des stocks
	Contrôler l'état des stocks
	Définir des besoins en approvisionnement
	Réceptionner des produits, des matières premières, vérifier la conformité d'une livraison
<hr/>	
Logistique	Établir un bon de commande
<hr/>	
Transport	Effectuer une livraison
	Organiser une livraison

Organisation

Utiliser des logiciels spécifiques
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
Respecter les règles de Qualité, Hygiène, Sécurité, Santé et Environnement (QHSSE)
Vérifier le respect des règles, normes et procédures opérationnelles
Rendre compte de son action, de risques ou d'anomalies au responsable

Savoir-être professionnels

Être à l'écoute, faire preuve d'empathie
Travailler en équipe
Faire preuve de rigueur et de précision

Savoirs

Domaines d'expertise

Approvisionnement en ligne / E achat
Argumentation commerciale
Commande en gros
Gestes et postures de manutention
Gestion commerciale, relation clients
Logiciel de gestion de stocks
Progiciels de gestion intégrée d'entreprise (ERP)

Normes et procédés

Chiffrage/calcul de coût
Marketing / Mercatique
Procédures d'encaissement
Procédures d'entretien de cycles, motocycles
Réglementation du commerce électronique
Règles d'hygiène et de sécurité alimentaire

Produits, outils et matières

Utilisation d'engins de manutention non motorisés (transpalette, diable, ...)
Articles de bureau

Techniques professionnelles

Techniques commerciales

Contextes de travail



Conditions de travail et risques professionnels

Déplacements professionnels
Port et manipulation de charges lourdes



Horaires et durée du travail

Travail en horaires décalés

Travail le week-end

Secteurs d'activité

- Commerce et distribution
-