

Vendeur/euse

Famille de métier : Achat/commercialisation

Codes ROME : D1107 - Vente en gros de produits frais

Définition

Le/la vendeur/euse assure la prospection commerciale et la vente des produits de la mer auprès de clients professionnels.

Exemples intitulés d'emplois : Commercial/e, télévendeur/euse

Contexte d'exercice du métier

Il/elle réalise peut être spécialisé(e) sur un marché ou une zone géographique donnée, ainsi que sur une clientèle « grands comptes ».

S'il travaille à l'export, la maîtrise d'une ou plusieurs langues étrangères sera requise.

L'activité peut s'exercer les fins de semaine, jours fériés, de nuit (tôt le matin).

Activités professionnelles

Tous les professionnels exerçant ce métier ne réalisent pas systématiquement toutes les activités ci-dessous. Certaines peuvent en effet être confiées à d'autres professionnels, en fonction de l'organisation et de la taille de l'entreprise et du niveau de responsabilité du poste.

Prospection et organisation de l'activité commerciale

- ▶ Constitution d'un fichier de prospects
- ▶ Formalisation d'un plan d'actions commerciales sur un secteur géographique ou un marché
- ▶ Présentation de l'offre de l'entreprise aux clients et prospects
- ▶ Visites clients et prospects
- ▶ Recueil d'informations sur les tendances des marchés en France et à l'international

Vente

- ▶ Collecte d'informations sur les besoins du client
- ▶ Elaboration des offres commerciales

- ▶ Prise de commandes et négociation des prix et conditions de vente

▶

Suivi des ventes et gestion de la relation client

- ▶ Suivi des livraisons
- ▶ Suivi des ventes et de la performance commerciale
- ▶ Traitement des réclamations clients

Gestion et suivi administratif du fichier de clients et prospects

- ▶ Vérification de la solvabilité des clients
- ▶ Mise à jour du fichier de clients et de prospects
- ▶ Gestion des aléas et traitement des litiges
- ▶ Transmission d'informations

Compétences

Analyser les besoins et les évolutions des marchés en France et à l'International

- ✓ Conduire une veille concurrentielle sur les différents marchés
- ✓ Identifier les risques de variation des volumes, des prix et de la qualité
- ✓ Identifier les modes de consommation, circuits de distribution, environnements concurrentiels des marchés en France et à l'International
- ✓ Evaluer l'impact des variations sur son activité commerciale

Vendre des produits de la mer

- ✓ Identifier les besoins du client
- ✓ Conseiller le client vers les produits (caractéristiques, types d'utilisation...) correspondant à ses besoins
- ✓ Conduire une négociation avec un client en tenant compte des contraintes liées à l'export (transport, droits de douane, taxes, ...) et de la qualité des produits
- ✓ Calculer un prix de revient, un coût, une marge
- ✓ Répondre aux objections du client
- ✓ Valoriser la décision prise ou l'acte d'achat réalisé par le client

Assurer la relation client

- ✓ Réaliser un suivi fiable des commandes clients, les prévenir des ruptures ou retards de livraisons
- ✓ Identifier des produits de substitution en cas de rupture
- ✓ Traiter les litiges et réclamations en préservant une relation commerciale de qualité avec les clients

Suivre et évaluer ses résultats

- ✓ Enregistrer les informations relatives à son activité commerciale sur des outils de suivi
- ✓ Mesurer la performance de son activité commerciale
- ✓ Identifier les réajustements à opérer en fonction des résultats obtenus
- ✓ Proposer et négocier avec l'entreprise des objectifs commerciaux et un plan d'actions

Compétence transverse

Transmettre, recevoir des informations et travailler en équipe

- ✓ S'approprier des consignes et les procédures et les appliquer
- ✓ Communiquer avec les différents interlocuteurs (équipe, hiérarchie...) en prenant en compte leurs demandes et les informations qu'ils apportent
- ✓ Renseigner des données sur un support approprié
- ✓ Utiliser correctement le langage technique en usage dans la profession
- ✓ Situer son activité dans le fonctionnement de l'équipe, du service et de l'entreprise
- ✓ Adapter son activité aux besoins de l'organisation et au travail en équipe
- ✓ Identifier l'impact de son activité sur le client externe ou interne (les autres services)

Domaines de connaissances

Connaissances techniques sur les produits de la mer et services

- ▶ Caractéristiques des poissons, mollusques et crustacés : anatomie et physiologie appellations, taille, périodes de pêche et d'abondance, répartition géographique ...
- ▶ Circuit de distribution
- ▶ Gammes de produits de l'entreprise
- ▶ Marchés
- ▶ Clients / Besoins des clients

Commerce

- ▶ Commerce international (import - export)
- ▶ Techniques de négociation commerciale à l'international
- ▶ Techniques de vente

Outils bureautiques et informatiques

- ▶ Logiciels de traitement de texte, tableurs
- ▶ Internet
- ▶ Messagerie électronique

- ▶ Outils professionnels liés aux marchés internationaux
- ▶ ERP
- ▶ GRC/CRM

Communication

- ▶ Langues étrangères (principalement anglais, italien, espagnol)

Organisation / Gestion des stocks

- ▶ Techniques de gestion du temps
- ▶ Méthodes et outils du travail en équipe
- ▶ Outils de gestion des stocks

Législation / Règlementation

- ▶ Législation et réglementation concernant les produits de la mer
- ▶ Législation sur le commerce international

Comment devenir vendeur/euse?

Le métier est accessible après une première expérience dans une entreprise de mareyage ou une criée permettant une bonne connaissance des produits de la mer et/ou après une formation ou une première expérience dans le domaine des achats et/ou de la vente/relation client.

Certifications en lien avec le métier

- Bac Pro Vente Négociation Prospection Suivi de Clientèle
- Bac Pro Commerce
- BTS Management des Unités Commerciales
- BTSA technico-commercial option Produits alimentaires et boissons
- Licence Professionnelle commerce spécialité agroalimentaire et agrofournitures

Quelles évolutions possibles ?

Le vendeur/euse peut évoluer vers une diversification des activités et une spécialisation sur de nouveaux marchés ou vers les achats en tant qu'acheteur/euse vendeur/euse.

Il/elle peut également accéder à des métiers du management commercial : responsable commercial(e), ...