D1213 - Vente en gros de matériel et équipement

Appellations (Métiers courants)

- Vendeur / Vendeuse comptoir de matériels et équipements
- Vendeur / Vendeuse grossiste en équipement du foyer

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.

Accés à l'emploi métier

Remarque ADEM : Les informations décrites dans cette rubrique ne sont pas applicables au Luxembourg

Cet emploi/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.

Conditions d'exercice de l'activité

L'activité de cet emploi/métier s'exerce au sein de magasins (gros, demi-gros), en contact avec une clientèle de professionnels (détaillants, collectivités, centrale d'achat, ...) et en relation avec des fournisseurs.
Elle peut s'exercer en horaires décalés, les fins de semaine.
La rémunération est constituée d'un fixe ou de commissions sur les quantités vendues.
L'activité peut s'effectuer en entrepôt, en salle d'exposition et impliquer le port de charges.

Activités et compétences de base

Activités	Compétences
Accueillir le client, identifier ses besoins et le conseiller sur les produits et services	Techniques de vente
Négocier les prix, les tarifs avec le client et définir les modalités de paiement selon les quantités vendues	Eléments de base en marketing
Suivre l'état des stocks et établir la commande en gros de produits	Principes de la relation client
Présenter les coûts, délais de livraison au client et organiser le transport des marchandises	Règles de gestion de stocks
Développer un portefeuille de clients/prospects	Techniques commerciales
	E-procurement - Gestion électronique des achats

D1213 - Vente en gros de matériel et équipement

Activités et compétences de base

Activités	Compétences
	■ Réglementation du commerce électronique ■ Rédaction de documents ■ Utilisation de logiciels de gestion de stocks ■ Chiffrage/calcul de coût ■ Argumentation commerciale

Activités et compétences spécifiques

Activités	Compétences
■ Etablir les devis, bons de commande, bordereaux de vente	
■ Effectuer les opérations d'encaissement	■ Procédures d'encaissement
■ Réceptionner les marchandises, les produits et contrôler la conformité de la livraison	■ Gestes et postures de manutention ■ Utilisation d'engins de manutention non motorisés (transpalette, diable, ...)
■ Préparer et contrôler (quantités, conditionnement, ...) les commandes des clients	
■ Traiter des dossiers particuliers (litiges, ...) ou transmettre au service concerné	
■ Sélectionner des fournisseurs/prestataires, négocier les conditions du contrat et contrôler la réalisation de l'intervention, des produits, ...	

Environnements de travail

Structures	Secteurs	Conditions
	■ Agriculture ■ Ameublement	

D1213 - Vente en gros de matériel et équipement

Environnements de travail

Structures	Secteurs	Conditions
	■ Automobile ■ Bâtiment gros oeuvre ■ Bâtiment second oeuvre ■ Bois, ameublement ■ Bureautique ■ Commerce de gros ■ Commerce/grande distribution ■ Electricité ■ Electroménager ■ Electronique ■ Habillement, cuir, textile ■ Informatique et télécommunications ■ Mécanique, travail des métaux ■ Nautisme ■ Quincaillerie, droguerie ■ Sport et loisirs ■ Transport/logistique ■ Verre, matériaux de construction	

Mobilité professionnelle

D1213 - Vente en gros de matériel et équipement

Mobilité professionnelle

Emplois proches

Depuis	Vers
Toutes les appellations	D1211 - Vente en articles de sport et loisirs
Toutes les appellations	D1212 - Vente en décoration et équipement du foyer
Toutes les appellations	D1214 - Vente en habillement et accessoires de la personne
Toutes les appellations	D1301 - Management de magasin de détail
Toutes les appellations	D1401 - Assistanat commercial
Toutes les appellations	D1402 - Relation commerciale grands comptes et entreprises

Emplois envisageables si évolution

Depuis	Vers
Toutes les appellations	D1406 - Management en force de vente
Toutes les appellations	M1101 - Achats