

Appellations (Métiers courants)

- Animateur-démonstrateur / Animatrice-démonstratrice

Définition

Effectue la promotion et la vente de vêtements, de petit électroménager, de produits alimentaires, ... lors de campagnes d'animation selon les objectifs commerciaux (salon, semaine promotionnelle, lancement de produit, ...) d'une marque, d'un client.

Accès à l'emploi métier

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

Cet emploi/métier est accessible sans diplôme ni expérience professionnelle.

Un diplôme de niveau CAP/BEP à Bac+2 (BTS, DUT, ...) dans un secteur spécifique (esthétique, oenologie, ...) peut être requis selon le type de produit vendu et sa technicité.

Les recrutements peuvent être ouverts sur contrats de travail à durée déterminée.

Le permis B peut être requis.

Conditions d'exercice de l'activité

L'activité de cet emploi/métier s'exerce au sein de grandes et moyennes surfaces, de grandes surfaces spécialisées, de grandes surfaces de bricolage, sur des salons, des foires exposition en contact avec les clients et en relation avec différents intervenants (chef de rayon, représentant de la marque, ...).

Elle peut impliquer des déplacements.

Elle peut s'exercer les fins de semaine, jours fériés et être soumise à des variations saisonnières (fêtes de fin d'année, foire aux vins, ...).

L'activité implique la station debout prolongée.

Activités et compétences de base

Activités

- Identifier les modalités d'intervention (lieu, type de produit, ...) et les outils (argumentaire de vente, échantillons, ...) de l'animation commerciale
- Installer le stand, les présentoirs publicitaires, le matériel et les produits de démonstration à l'emplacement défini
- Vérifier la présence et la présentation des produits de démonstration dans les rayons
- Présenter les qualités, les performances, les aspects techniques du produit aux clients potentiels
- Proposer des dégustations et distribuer les bons de réduction, échantillons et cadeaux
- Renseigner le compte rendu d'animation et le transmettre aux interlocuteurs concernés

Compétences

- Règles d'hygiène et de propreté
- Typologie des clients/consommateurs
- Techniques d'animation micro
- Techniques de vente
- Argumentation commerciale
- Utilisation de micro

Activités et compétences spécifiques

Activités	Compétences
<p>Animer des ventes en :</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Alimentation ■ Autres produits non alimentaires (produits d'entretien, arts de la table, ...) ■ Bricolage/Jardinerie ■ Cosmétiques/Parfumerie/Hygiène ■ Informatique/Multimédia ■ Jouets/Loisirs ■ Petit/gros électroménager ■ Son/Image ■ Téléphonie ■ Textile/Habillement ■ Vins et spiritueux 	
<ul style="list-style-type: none"> ■ Vérifier le réassort du rayon selon le flux de ventes au cours de l'animation 	

Environnements de travail

Structures	Secteurs	Conditions
<ul style="list-style-type: none"> ■ Boutique, commerce de détail ■ Grand magasin ■ Grande et Moyenne Surface -GMS- ■ Grande Surface de Bricolage -GSB- ■ Grande Surface Spécialisée -GSS- ■ Marché, foire exposition 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Commerce de gros ■ Commerce/grande distribution 	

D1501 - Animation de vente

Environnements de travail

Structures

Secteurs

Conditions

Mobilité professionnelle

Emplois proches

Depuis

- Toutes les appellations
- Toutes les appellations
- Toutes les appellations
- Toutes les appellations
- Toutes les appellations
- Toutes les appellations
- Toutes les appellations

Vers

- D1106 - Vente en alimentation
- D1210 - Vente en animalerie
- D1211 - Vente en articles de sport et loisirs
- D1212 - Vente en décoration et équipement du foyer
- D1214 - Vente en habillement et accessoires de la personne
- D1403 - Relation commerciale auprès de particuliers
- M1401 - Conduite d'enquêtes

Emplois envisageables si évolution

Depuis

- Toutes les appellations

Vers

- D1402 - Relation commerciale grands comptes et entreprises