



# Vendeur(euse)-conseil en artisanat alimentaire

Code ROME : D1106 Vente en alimentation

OBSERVATOIRE des MÉTIERS

de l'alimentation en détail



Le/la vendeur(euse)-conseil apporte un conseil aux clients, assure la mise en valeur des produits finis dans le point de vente et réalise les ventes et les encaissements, dans le respect des consignes d'hygiène et de sécurité alimentaires.

Il/elle peut réaliser l'assemblage de produits préparés par le laboratoire (assemblage de sandwiches, de salades...).

Exemples d'appellations : Vendeur(euse), Vendeur(euse) en magasin, Vendeur(euse) sur marché, Vendeur(euse) en boulangerie pâtisserie, Vendeur(euse) en pâtisserie, Vendeur(euse) en charcuterie, Vendeur(euse) en chocolaterie, Vendeur(euse) en poissonnerie, Vendeur(euse) en boucherie...

## 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.

- Préparation et organisation de son activité
- Mise en valeur des produits en point de vente
- Conseil aux clients et vente des produits
- Facturation et encaissement
- Entretien et nettoyage des locaux, du matériel et du poste de travail
- Communication avec l'équipe de vente et l'équipe du laboratoire



### Activités « à la carte »

- Traitement des commandes
- Assemblage et conditionnement de préparations simples (sandwiches, salades...) dans le respect des règles d'hygiène et de sécurité
- Réception, contrôle et stockage des matières et marchandises
- Préparation de la vente itinérante : chargement et déchargement du véhicule et mise en place des produits
- Echange avec des clients en langue étrangère
- Communication sur les réseaux sociaux et mise à jour du site internet

## Blocs de compétences et compétences

### Préparation et organisation de son activité

- Organiser son poste de travail et mettre en place les équipements nécessaires à l'activité
- Anticiper les temps de préparation, de rangement, de nettoyage afin de respecter le planning
- S'organiser pour réaliser toutes les activités nécessaires à son poste dans un ordre logique
- Prévoir l'approvisionnement des petites fournitures (gants, essuie-tout...)

### Mise en valeur des produits en point de vente

- Mettre en valeur les produits dans les vitrines, sur les étals et le magasin en respectant la réglementation
- Organiser les vitrines en fonction des produits, des promotions, des saisons
- Vérifier le bon état marchand de l'espace de vente tout au long de la journée (état des produits, des étalages, aspect, propreté, hygiène, température ...)
- Réaliser le emballage ou la remballage des produits en fin de journée, l'entretien et le nettoyage associés des présentoirs, du petit matériel, des vitrines, des locaux... en respectant les règles d'hygiène et de sécurité alimentaire
- Réaliser l'étiquetage des produits dans le respect de la réglementation (provenance, présence d'allergène, contenant, poids ...)

### Conseil aux clients et vente des produits

- Accueillir le client et identifier ses besoins
- Identifier les produits correspondant aux besoins du client
- Formuler des suggestions ou des solutions de remplacement face à une attente non satisfaite
- Expliquer l'origine d'un produit, ses ingrédients ou composants
- Valoriser le produit par une argumentation adaptée, par une proposition de dégustation...
- Conseiller le client sur la cuisson ou la préparation du produit (temps de cuisson, assaisonnement, accompagnement...)
- Réaliser la préparation (le tranchage, la découpe, le pesage, l'assemblage, la préparation, le conditionnement ou l'emballage...) du produit en respectant les règles d'hygiène et de sécurité
- Proposer et réaliser une vente additionnelle
- Conclure la vente

## Conditions d'exercice et spécificités

Le/ la vendeur/euse conseil exerce son activité au sein d'un point de vente : en boutique, sur les marchés sous halles ou sur les marchés de plein vent.

### Spécificités selon les Branches

Chez un charcutier traiteur, il/elle réalise la découpe, le déconditionnement et l'emballage de la charcuterie et des produits traiteur (tranchage, pesage, emballage).

Chez un boulanger, il/elle réalise la découpe des pains et conseille sur les associations entre les pains et les différents mets.

Chez un chocolatier, il/elle réalise des coffrets.

Chez un pâtissier, il/elle réalise l'emballage des pâtisseries en boîte ou coffret.

Chez un glacier, il/elle réalise le déconditionnement, la préparation et la présentation de glaces.

Chez un poissonnier, il/elle réalise des opérations de préparation de poissons simples.

## Voies d'accès au métier

### Niveau 3

- MC Vendeur-conseil en alimentation RNCP37105
- CTM Vendeur en boulangerie pâtisserie RNCP15076
- CAP Equipier polyvalent du commerce RNCP34947
- Titre pro Employé commercial RNCP37099

### Niveau 4

- Bac Pro Métiers du commerce et de la vente option A Animation et gestion de l'espace commercial RNCP32208
- Bac Pro Technicien Conseil vente en alimentation RNCP35185
- Titre pro Conseiller de vente RNCP37098



# Vendeur(euse)-conseil en artisanat alimentaire

OBSERVATOIRE des MÉTIERS

de l'alimentation en détail



## Facturation et encaissement

- Réaliser les encaissements au moyen d'outils ou logiciels spécifiques (terminal de paiement électronique...)
- Réaliser un encaissement associant différents moyens de paiement (chèques restaurant, CB, espèces...)
- Réaliser les rendus-monnaie avec exactitude
- Etablir une facture ou un ticket de caisse correspondant à la vente

## Communication avec l'équipe de vente et l'équipe du laboratoire

- Transmettre les informations appropriées aux autres membres de l'équipe et à sa hiérarchie
- Etablir un échange entre l'équipe de vente et l'équipe de laboratoire sur la composition et les techniques de fabrication des produits, sur les retours des clients... afin de définir les besoins des clients et faire évoluer l'offre de produits
- Anticiper les besoins en produits et en informer l'équipe de fabrication afin d'éviter les ruptures de stock

## Entretien et nettoyage des locaux, du matériel et du poste de travail

- Identifier les produits de nettoyage et de désinfection adaptés
- Nettoyer et désinfecter l'outillage, le matériel, les locaux, le poste de travail
- Détecter et signaler les non-conformités
- Trier et évacuer les déchets selon les consignes de tri sélectif (déchets classiques, MRS...) et les règles en vigueur au sein de l'entreprise



## Blocs de compétences et compétences « à la carte »

### Traitement des commandes

- Enregistrer les commandes des clients reçues par téléphone, mail ou sur le point de vente
- Vérifier la complétude des informations (quantité commandée, mode de livraison ou de retrait...)
- Formuler des suggestions ou des solutions de remplacement face à une attente non satisfaite
- Déterminer le coût de la commande
- Transmettre les commandes à la production / au laboratoire et les informations pour la livraison
- Etablir un devis, une facture ou un ticket de caisse correspondant à la commande
- Organiser la remise de la commande au client (livraison, click and collect...)

### Assemblage et conditionnement de préparations simples (sandwiches, salades...) dans le respect des règles d'hygiène et de sécurité

- Identifier les ingrédients et/ou produits à assembler à partir de la fiche recette
- Réaliser l'assemblage des ingrédients et/ou produits dans le respect des règles d'hygiène et de sécurité, conformément à la fiche recette
- Identifier les conditions de conservation du produit
- Déterminer le conditionnement adapté à la nature du produit, à sa conservation, à son utilisation et à sa destination
- Présenter et mettre en valeur le produit dans le conditionnement adapté

### Réception, contrôle et stockage des matières et marchandises

- Réceptionner les produits, matières et consommables dans le respect des règles d'hygiène et de sécurité
- Contrôler la conformité des matières et marchandises et leur traçabilité
- Identifier les non-conformités et prendre les mesures adaptées selon les consignes et les règles en vigueur
- Organiser le stockage des produits en fonction de l'espace disponible, de la nature des produits et de la rotation des stocks
- Apprécier les conditions de stockage des produits et consommables au regard des consignes et de la réglementation en vigueur
- Réaliser, en collaboration avec les membres de l'équipe, des inventaires réguliers et rechercher les causes des écarts

### Echange avec des clients en langue étrangère

- Accueillir le client et identifier ses besoins en langue étrangère
- Présenter les produits et expliquer leur origine et les principaux ingrédients ou composants

## Qualités / Ressources transverses

Capacités manuelles et pratiques  
Rigueur et fiabilité  
Travail en équipe  
Conseil client  
Gestion des situations relationnelles délicates

## Domaines de connaissances mobilisés et Formacode

- Vente produit alimentaire 34525
- Entretien vente 34592
- Marchandisage 34 597
- Bonnes pratiques hygiène agroalimentaire 21547
- Réglementation hygiène agroalimentaire 21572
- Manutention 31754
- Contrôle qualité 31436
- Entreposage stockage 31721

## Evolutions du métier

- Digitalisation de la relation client (communication via les réseaux sociaux, commandes par internet)
- Utilisation de nouveaux logiciels et outils numériques pour la gestion de l'activité, des stocks, de la production et de la traçabilité
- Développement de l'activité de préparation de commandes
- Rôle de conseil plus prégnant : le métier de vendeur requiert une très bonne connaissance des produits vendus (composition des produits, modes de fabrication...) afin de répondre aux demandes et interrogations des clients.



# Vendeur(euse)-conseil en artisanat alimentaire



OBSERVATOIRE des MÉTIERS

de l'alimentation en détail



## Blocs de compétences et compétences « à la carte »

### Préparation de la vente itinérante : chargement et déchargement du véhicule et mise en place des produits

- ▶ Organiser le chargement du véhicule en tenant compte des règles de sécurité, de l'organisation et des contraintes de l'emplacement de vente
- ▶ Caler les produits dans le véhicule de façon pertinente et selon les consignes
- ▶ Vérifier la conformité de l'étiquetage et les conditions de stockage des produits
- ▶ Organiser la présentation des produits en tenant compte des promotions et des saisons, et en respectant la chaîne du froid et les règles d'hygiène et de sécurité alimentaire
- ▶ Réaliser le chargement et le déchargement du véhicule en tenant compte des règles de sécurité et d'hygiène

### Communication sur les réseaux sociaux et mise à jour du site internet

- Définir la thématique / le sujet du contenu à mettre en ligne en accord avec le chef d'entreprise
- Elaborer un contenu adapté au canal de diffusion
- Prendre des photos mettant en valeur les produits / l'entreprise afin d'illustrer son propos
- Publier le contenu en respectant le calendrier défini et en s'assurant de la cohérence entre les différents canaux de communication
- Répondre aux commentaires et modérer les contributions des internautes

## Principaux Codes NAF

- 10.13B** Charcuterie
- 10.52Z** Fabrication de glaces et sorbets
- 10.71C** Boulangerie et boulangerie-pâtisserie
- 10.71D** Pâtisserie
- 10.82Z** Fabrication de cacao, chocolat et de produits de confiserie
- 46.38A** Commerce de gros (commerce interentreprises) de poissons, crustacés et mollusques
- 47.22Z** Commerce de détail de viandes et de produits à base de viande en magasin spécialisé
- 47.23Z** Commerce de détail de poissons, crustacés et mollusques en magasin spécialisé
- 47.24Z** Commerce de détail de pain, pâtisserie et confiserie en magasin spécialisé
- 56.21Z** Services des traiteurs

## Aires de mobilités professionnelles

D'un métier à l'autre, des évolutions professionnelles sont possibles.

Le schéma ci-dessous permet à une personne qui exerce le métier de vendeur-conseil d'identifier les métiers qui lui sont accessibles (métiers cibles) :

- Dans son secteur professionnel ou un autre,
  - En consentant un effort de formation et/ou en acquérant une expérience professionnelle plus ou moins important(e).
- Chaque point sur le schéma représente un métier cible (la liste n'est pas exhaustive).

**Attention ! Les aires de mobilités professionnelles ne sont pas des parcours professionnels ou des parcours de formation en tant que tels.**

