



QUI SUIS-JE ? Vendeur Comptoir

dans le commerce interentreprises

Je m'appelle **Vendeur Comptoir** mais aussi...
Vendeur sédentaire, Vendeur magasin, Vendeur libre-service

Je travaille dans le commerce interentreprises (commerce de gros - commerce international) qui regroupe :

- 120 000 entreprises (de la PME aux grands groupes internationaux) qui achètent et vendent à d'autres entreprises (PME, PMI, BTP, artisanat, commerce de détail/grande distribution...) ou à des collectivités en assurant notamment leur approvisionnement,
- 1.000.000 de salariés, dont 50% dans des fonctions commerciales.

Le Commerce Interentreprises, c'est vaste ! Où me trouve-t-on ?

Je travaille dans les points de vente des entreprises de négoce de biens interindustriels (pièces automobiles, matériaux de construction, fournitures pour la décoration, fournitures industrielles, appareils sanitaires, chauffage, climatisation et canalisation...) ou de biens de consommation non alimentaires (matériel électrique et électronique, équipements et fournitures de bureau,...).

Vous voulez savoir ce que je fais exactement ?

Je vends des produits techniques à haute valeur ajoutée dont je connais toutes les caractéristiques. Je suis un véritable expert, ce qui me permet de pouvoir identifier précisément les besoins de ma clientèle et de la conseiller de façon pertinente.

- **accueillir** le client au comptoir du magasin,
- **proposer et négocier** la vente de produits au client en argumentant et en valorisant leurs aspects techniques,
- **gérer les commandes** en organisant leur préparation et en informant le client,
- **orienter les clients** dans le cadre du service après-vente,
- **organiser la présentation des produits** et l'animation du magasin pour les mettre en valeur.

Pour effectuer ces différentes tâches, je dois avoir une double compétence technique et commerciale. Je dois également me tenir informé en permanence des évolutions techniques des produits, des évolutions du marché, de la concurrence, etc.

Quelles sont les qualités d'un bon vendeur comptoir ?

- ▶ Capacité d'adaptation,
- ▶ Bon relationnel,
- ▶ Ecoute active,
- ▶ Courtoisie,
- ▶ Curiosité,
- ▶ Force de persuasion,
- ▶ Sens de l'organisation,
- ▶ Rigueur.

Après quelques années, j'aimerais devenir

Vendeur itinérant ou Responsable de magasin...

Vous aussi suivez mes traces en passant :

Un CAP/BEP, un Bac Pro dans une spécialité technique ou commerciale.

... Pour en savoir plus : www.capinterentreprises.com

