

D1107

GROSSISTE EN PRODUITS FRAIS

Autres emplois décrits

- Aide vendeur / vendeuse de produits frais en gros
- Commercial / Commerciale en produits frais en gros
- Commis vendeur / Commise vendeuse de produits frais en gros
- Marchand / Marchande de bestiaux
- Vendeur / Vendeuse au comptoir de produits frais
- Vendeur / Vendeuse carreau
- Vendeur / Vendeuse de produits frais en gros
- Vendeur / Vendeuse en gros de produits frais
- Vendeur / Vendeuse grossiste en produits frais

Définition

- Réalise des opérations de vente en gros de produits frais (fruits, légumes, fleurs, ...) destinés à un public de professionnels (restaurateurs, détaillants, collectivités, ...) selon la réglementation commerciale, les règles d'hygiène et de sécurité alimentaires et la stratégie commerciale de l'entreprise.
- Peut préparer les commandes des clients.

Accès à l'emploi

Ce métier est accessible avec un diplôme de niveau Bac+2 (BTS, DUT) dans les secteurs de la vente et du commerce.

Il est également accessible avec une expérience professionnelle dans le commerce de gros sans diplôme particulier.

La pratique d'une langue étrangère peut être demandée.

La maîtrise de logiciel de gestion de stock peut être requise.

Compétences

Savoir-faire

Relation client

- Informar sur la disponibilité des produits
- Informar sur les conditions de vente
- Identifier, traiter une demande client
- Proposer des produits additionnels

Développement commercial	<p>Effectuer la vente en gros de produits frais</p> <p>Négocier des conditions commerciales</p> <p>Développer un portefeuille clients et prospects</p> <p>Émettre un appel ou une relance téléphonique des clients ou des prospects</p> <p>Présenter et valoriser un produit ou un service</p> <p>Évaluer les conditions matérielles d'accueil dans l'espace de vente et identifier les mesures correctives</p> <p>Assurer et développer une relation commerciale à distance</p> <p>Programmer et assurer le suivi des actions à conduire à l'issue des contacts avec les clients ou les prospects</p> <p>Représenter et mettre en valeur l'image de l'entreprise</p>
Stratégie de développement	<p>Définir et hiérarchiser les priorités en fonction des objectifs fixés</p> <p>Réajuster le planning en fonction des aléas et des priorités</p> <p>Dynamiser l'espace de vente pour inciter le client à découvrir de nouveaux produits</p>
Production, Fabrication	<p>Étalonner et ajuster le réglage des appareils de mesure</p> <p>Sélectionner une bête auprès d'un producteur</p> <p>Abattre et nettoyer des animaux</p>
Maintenance, Réparation	<p>Assurer l'entretien/nettoyage courant du matériel après utilisation dans les conditions d'hygiène et de sécurité requises</p>
Prévention des risques	<p>Pratiquer des gestes et postures de manutention en toute sécurité</p>
Qualité	<p>Contrôler les règles de Qualité, Hygiène, Sécurité, Santé et Environnement (QHSSE)</p>
Gestion des stocks	<p>Contrôler l'état des stocks</p> <p>Définir des besoins en approvisionnement</p> <p>Réceptionner des produits, des matières premières, vérifier la conformité d'une livraison</p>
Transport	<p>Livrer une commande</p> <p>Transporter des marchandises</p> <p>Organiser une livraison</p>
Gestion administrative et comptable	<p>Procéder à l'encaissement</p>
Pilotage et maîtrise des coûts	<p>Identifier et sélectionner des fournisseurs, sous-traitants, prestataires</p> <p>Contrôler la réalisation et les coûts d'une prestation</p>
Droit, contentieux et négociation	<p>Formuler des propositions adaptées de traitement des réclamations</p> <p>Négocier un contrat</p>
Protection des personnes et de l'environnement	<p>Appliquer les règles et protocoles visant à limiter les effets de l'activité sur l'environnement</p>
Conseil, Transmission	<p>Transmettre une technique, un savoir-faire</p>

Organisation	Assurer les affichages réglementaires
	Aménager efficacement son poste de travail
Data et Nouvelles technologies	Utiliser un CRM pour suivre un contact ou l'actualité d'un client
	Renseigner les logiciels de gestion
	Renseigner des outils de traçabilité des contacts clients ou prospects


Savoir-être professionnels

	Prendre des initiatives et être force de proposition
	Faire preuve d'autonomie
	Faire preuve de rigueur et de précision

Savoirs

Domaines d'expertise	Logiciel de gestion de stocks
	Progiciels de gestion intégrée d'entreprise (ERP)
	Approvisionnement en ligne / E achat
Normes et procédés	Conditionnement des aliments
	Modalités de stockage de produits alimentaires
	Modalités de transport d'animaux
	Normes rédactionnelles
	Règles d'hygiène et de sécurité alimentaire
Produits, outils et matières	Types de produits boulangers
	Types de produits laitiers, oeufs

Contextes de travail

	Conditions de travail et risques professionnels	Déplacements professionnels
		En zone frigorifique

Secteurs d'activité

• Commerce et distribution
