

# D1212

## VENDEUR / VENDEUSE EN ÉQUIPEMENT DE LA MAISON

### Autres emplois décrits

- Cuisiniste
- Droguiste
- Quincaillier / Quincaillière
- Vendeur / Vendeuse de bois au détail
- Vendeur / Vendeuse de cuisines
- Vendeur / Vendeuse de salles de bains
- Vendeur / Vendeuse de verre à la coupe
- Vendeur / Vendeuse en accessoires automobile
- Vendeur / Vendeuse en aménagement du foyer
- Vendeur / Vendeuse en articles d'électricité
- Vendeur / Vendeuse en articles de bazar
- Vendeur / Vendeuse en articles de décoration
- Vendeur / Vendeuse en arts de la table
- Vendeur / Vendeuse en bricolage
- Vendeur / Vendeuse en carrelage
- Vendeur / Vendeuse en chauffage-ventilation-isolation
- Vendeur / Vendeuse en droguerie
- Vendeur / Vendeuse en électroménager
- Vendeur / Vendeuse en équipement du foyer
- Vendeur / Vendeuse en image et son
- Vendeur / Vendeuse en informatique
- Vendeur / Vendeuse en linge de maison
- Vendeur / Vendeuse en literie
- Vendeur / Vendeuse en luminaires
- Vendeur / Vendeuse en matériaux de construction
- Vendeur / Vendeuse en menuiserie
- Vendeur / Vendeuse en meubles
- Vendeur / Vendeuse en motoculture de plaisance
- Vendeur / Vendeuse en outillage
- Vendeur / Vendeuse en petit électroménager
- Vendeur / Vendeuse en plomberie sanitaire
- Vendeur / Vendeuse en produits blancs
- Vendeur / Vendeuse en produits bruns
- Vendeur / Vendeuse en produits multimédia
- Vendeur / Vendeuse en quincaillerie
- Vendeur / Vendeuse en revêtement de mur, sol
- Vendeur / Vendeuse en téléphonie
- Vendeur / Vendeuse en tissus

### Définition

- Réalise la vente de produits destinés à l'aménagement, la décoration et l'équipement du foyer auprès d'une clientèle de particuliers selon la réglementation du commerce, la stratégie et les objectifs commerciaux de l'entreprise.
- Peut effectuer des opérations de service après-vente.
- Peut coordonner une équipe.

# Accès à l'emploi

Ce métier est accessible avec un diplôme de niveau CAP/BEP à Bac+2 (BTS, DUT, ...) dans les secteurs de la vente et du commerce. Il est également accessible avec une expérience professionnelle dans les mêmes secteurs sans diplôme particulier. Une connaissance ou une formation en maçonnerie, mécanique, électricité, couture, ... peut être demandée. Un ou plusieurs Certificat(s) d'Aptitude à la Conduite En Sécurité -CACES- conditionné(s) par une aptitude médicale à renouveler périodiquement peu(ven)t être requis. La pratique d'outils informatiques (logiciel de gestion de stock, logiciel de conception de plan) peut être requise.

**Certifications et diplômes :**

- Chariots élévateurs en porte-à-faux de capacité inférieure ou égale à 6000 kg (CACES R 389-3)
- Chariots frontaux en porte-à-faux (capacité nominale < ou = à 6 tonnes) (CACES R 489-3) - Depuis le 01/01/2020
- Chariots porteurs (capacité de charge < ou = à 2 tonnes) (CACES R 489-2A) - Depuis le 01/01/2020
- Chariots tracteurs (capacité de traction < ou = à 25 tonnes) (CACES R 489-2B) - Depuis le 01/01/2020
- Chariots tracteurs et à plateau porteur de capacité inférieure à 6 000 kg (CACES R 389-2)
- Gerbeurs à conducteur porté (hauteur de levée > 1.20 m) (CACES R 489-1B - Depuis le 01/01/2020
- Transpalettes à conducteur porté et préparateurs de commandes au sol (CACES R 389-1)
- Transpalettes et préparateurs sans élévation du poste de conduite (h < ou = à 1,20 m) (CACES R 489-1A) - Depuis le 01/01/2020

# Compétences

## Savoir-faire

Production, Fabrication	Découper, tailler des matières premières
Maintenance, Réparation	Réaliser la maintenance de premier niveau
Gestion des stocks	<b>Contrôler l'état des stocks</b> <b>Définir des besoins en approvisionnement</b> <b>Ranger des produits ou marchandises selon leurs dates de validité et les conditions de conservation</b> <b>Réceptionner des produits, des matières premières, vérifier la conformité d'une livraison</b> Manipuler un engin de manutention ou de chantier <b>Réaliser l'étiquetage de produits</b>
Logistique	<b>Organiser le traitement des commandes</b>
Relation client	<b>Accueillir, orienter, informer une personne</b> Informer, renseigner une personne sur les articles en vente
Développement commercial	Vendre ou louer des produits ou des services <b>Présenter et valoriser un produit ou un service</b> <b>Réaliser la mise en rayon</b> Assurer un service après-vente <b>Développer et fidéliser la relation client</b>

Gestion administrative et comptable	Gérer une caisse <b>Procéder à l'encaissement</b>
Gestion et contrôle	Réaliser des opérations comptables
Droit, contentieux et négociation	Établir un contrat de vente
Organisation	Utiliser les outils numériques
Pilotage et maîtrise des coûts	Assurer la gestion administrative d'une activité
Data et Nouvelles technologies	Réaliser des plans de cuisines, de salles de bains

## Savoir-être professionnels

	Être à l'écoute, faire preuve d'empathie Travailler en équipe Faire preuve de rigueur et de précision Avoir le sens du service
--	---



## Savoirs

	Aménagement d'espaces extérieurs Aménagement d'espaces intérieurs <b>Argumentation commerciale</b> Décoration d'intérieur Électricité Électronique <b>Gestes et postures de manutention</b> Mécanique Conception et Dessin Assistés par Ordinateur (CAO/DAO) <b>Logiciel de gestion de stocks</b> Arts de la table <b>Typologie du client</b>
Domaines d'expertise	
	Calcul de métrage Calcul dimensionnel (surface, volume, ...) Chiffrage/calcul de coût <b>Procédures d'encaissement</b>
Normes et procédés	

Produits, outils et matières	Accessoires automobiles
	Ameublement (salons, chambres, ...)
	Articles d'électricité
	Produits d'équipement électroménager
	Produits d'outillage
	Produits de téléphonie
	Produits image et son
	Quincaillerie
	Équipement informatique
	Équipements d'isolation
	Équipements de chauffage
	Équipements de climatisation
	Utilisation d'outillages manuels
	Utilisation d'outils de découpe
	Caractéristiques des revêtements de sols
	Caractéristiques des revêtements muraux
	Caractéristiques et propriétés des bois et dérivés du bois
	Matériaux de construction
	Linge de maison

Techniques professionnelles	Techniques de base en plomberie
	Techniques de découpe de matériaux
	Techniques de maçonnerie
	<b>Techniques de mise en rayon</b>
	<b>Techniques de vente</b>

## Contextes de travail

	Conditions de travail et risques professionnels	En environnement allergène
		En extérieur
		Port et manipulation de charges lourdes ou encombrantes
	Horaires et durée du travail	Travail le week-end

## Secteurs d'activité

• Commerce et distribution