VENDEUR SEDENTAIRE/MAGASINIER H/F

Autres dénominations : Technicien Magasinier,Conseiller Vendeur,Vendeur Conseil,Vendeur LISA (Libre Service Agricole),Préparateur de commandes

Filières liées : Agriculture biologique | Agroalimentaire | Agrofourniture | Agroéquipement | Aquaculture | Aménagement du territoire | Environnement | Equine | Forêt | Grandes cultures | Horticulture | Paysage | Productions animales | Vigne et vin

Fiche métier sur AgrOrientation : https://www.agrorientation.com/trouver-mon-metier-ideal/je-recherche-un-metier/vendeur-sedentairemagasinier-hf

Mission et activité du métier

Fait pour vous si vous aimez :

Négocier, faire du commerce, convaincre, argumenter | Organiser, préparer, coordonner, planifier | Agriculture générale et agriculture biologique | Parcs et jardins, espaces verts | Végétaux, cultures, céréales, plantes, fleurs, fruits, légumes, vignes

Missions :
Le Vendeur sédentaire/Magasinier assure l'accueil, le conseil et la vente auprès de la clientèle. Il assure le suivi du(des) rayon(s) : gestion des commandes et des stocks, marchandisage des végétaux, des produits agricoles et horticoles (amendements, engrais, semences, phytosanitaires) et de l'outillage.

Activités :

- Il reçoit la clientèle au magasin ou en rayon. Il conseille le client en présentant les différents produits. Il peut effectuer des animations et/ou démonstrations (utilisation de matériel).
- Il assure la réception des marchandises (vérification, tri), la mise en stock et/ou en rayon et la présentation des produits (agencement), l'entretien du rayon (végétaux, matériel).
- Il participe à la gestion des stocks (entrée/sortie, inventaire, réapprovisionnement).
- Le vendeur donne son avis sur les commandes. Il peut également assurer l'encaissement.

Conditions d'exercice

Il exerce soit dans un magasin d'une coopérative agricole (LISA/LSA : place importante du conseil), dans une grande surface (Jardinerie/Animalerie/GSB (Grande Surface Bricolage): approvisionnement, agencement du rayon et conseil).

Il travaille les samedis et assure des heures supplémentaires en périodes de fêtes.
Une grande partie de son activité a lieu entre le magasin et la réserve.
Il dépend du gérant, du directeur du magasin, du responsable de secteur.
Dans la grande distribution, le vendeur est sous la responsabilité du chef de rayon.

Compétences et qualités

- Il possède le sens du contact et de la communication.
- Il possède des aptitudes commerciales, le sens de la persuasion, de la diplomatie.
- Il dispose de bonnes connaissances des produits (semences, phytosanitaires, végétaux, matériel, produits horticoles, alimentation animale).
- Pour gérer les stocks, la maîtrise de l'outil informatique est indispensable ainsi que des capacités d'organisation, d'anticipation, de rigueur.
- Il est autonome, sait faire preuve de disponibilité, est polyvalent.
- Des aptitudes au travail en équipe sont nécessaires. Il possède une résistance physique.

Perspectives d'évolutions

Il peut évoluer vers une fonction de Technico-commercial, Chef de quai, Responsable réception ou expédition, Chef d'entrepôt, Responsable de magasin.

Dans la grande distribution, un vendeur après plusieurs années d'expérience peut devenir Chef de rayon puis Chef de département.

Fiche présentée par apecita l'emploi agri,agro & environnement

Pour tout complément d'information, contactez : contact@agrorientation.com