



## • Employé(e) commercial

- Hôte/Hôtesse de caisse
- Conseiller(ère) de vente
- Hôte/Hôtesse d'accueil
- Conseiller(ère) relation clientèle
- Caissier(ère) principal/Responsable coffre
- Responsable de caisse
- Responsable de vente
- Responsable/Directeur de Département
- Directeur de magasin
- Merchandiseur visuel (aval)
- Responsable merchandising (aval)

## Intitulé du métier

**Employé(e) commercial**

## Autres appellations du métier

Réassortisseur, vendeur-caissier, vendeur-réassort, réassort-caissier

## Définition ou description synthétique du métier

L'employé commercial intervient sur un ou plusieurs rayon(s) selon la taille du magasin. Il est chargé principalement de vérifier, d'installer la marchandise en rayon et d'assurer le réassortiment. Il s'assure que la présentation du rayon réponde à l'attente de la clientèle. Lors de sa présence sur la surface de vente, il est amené à orienter et à informer le client. En fonction de l'organisation du travail retenue dans le magasin, il effectue des encaissements. De plus, son activité a des particularités selon la nature des produits commercialisés dans son secteur.

## Accès au métier

Ce métier est accessible aux débutants sans pré-requis spécifique de formation initiale.

## Conditions de travail

La part d'activité liée à la manutention de marchandise est importante dans le cadre de l'installation de la marchandise et du réapprovisionnement des produits commercialisés au niveau du ou des rayon(s) en charge. De plus, l'employé commercial travaille pour partie en dehors des horaires d'ouverture du point de vente.

## Relations fonctionnelles internes et/ou externes

En interne, il est en relation avec ses collègues et sa hiérarchie sur son secteur mais il peut être amené à avoir des liens avec le personnel des autres rayons et de la caisse.

En externe, il est en contact avec les clients.

## Activités communes (cœur de métier), regroupées en domaines d'activités

### Gestion commerciale

- Vérifier la qualité, l'étiquetage de la marchandise réceptionnée
- Aller chercher la marchandise en réserve
- Installer la marchandise en rayon
- Assurer le réapprovisionnement de son rayon
- Ranger la marchandise
- Veiller à la bonne tenue et au nettoyage de son rayon
- Participer à la mise en place des opérations commerciales
- Préparer l'inventaire dans son rayon (isoler les marques et les produits, mettre en évidence les étiquettes,...) et participer à l'inventaire du magasin
- Réaliser des comptages pour recalculer le stock
- Contribuer à éviter la démarque inconnue
- Alerter le responsable de vente sur les observations ou réclamations de la clientèle, l'insuffisance de certains articles, le manque de disponibilité et de stocks
- Participer à la gestion des retours fournisseurs
- Assister aux points collectifs avec son responsable

### Information clientèle

- Orienter les clients dans le magasin
- Informer à la demande sur les produits commercialisés

## Activités spécifiques

- Assurer l'encaissement
- Selon la marchandise en charge, mettre les antivol sur les produits ou vérifier les dates de péremption
- Aider ses collègues sur un autre rayon

## Compétences

### Savoirs théoriques et procéduraux

- Connaître les procédures de paiement et les règles de contrôle à appliquer
- Pour l'alimentaire : connaître les règles d'hygiène et de sécurité des produits

### Savoirs de l'action (savoir-faire)

- Connaître le magasin, son implantation et les personnes ressources
- Savoir renseigner un client sur des questions simples
- Savoir alerter sa hiérarchie pour une demande d'information spécifique de la part d'un client
- Respecter les consignes et les règles d'hygiène et de sécurité
- Approvisionner le rayon en veillant à la durée de vie et à la rotation des produits

### Compétences relationnelles et comportementales

- Être accueillant dans le rayon en charge et faciliter la demande de renseignement du client
- Être en capacité de gérer les gestes de manutention liées à son activité de mise en rayon, de réassortiment et de rangement
- Être réactif et réaliser son activité selon les priorités identifiées dans le rayon
- Travailler dans un esprit d'équipe

## Environnement de travail

Selon la taille du magasin, l'employé commercial peut être amené à intervenir sur un ou plusieurs rayons. En fonction de l'organisation du travail ou de son profil, il réalise également l'encaissement des ventes.