

### Appellations

- |   |   |
|---|---|
| <input type="checkbox"/> Vendeur / Vendeuse comptoir de matériels et équipements  | <input type="checkbox"/> Vendeur / Vendeuse grossiste en équipement de la personne  |
| <input type="checkbox"/> Vendeur / Vendeuse comptoir en biens d'équipement        | <input type="checkbox"/> Vendeur / Vendeuse grossiste en équipement du foyer        |
| <input type="checkbox"/> Vendeur / Vendeuse grossiste de matériels et équipements | <input type="checkbox"/> Vendeur / Vendeuse grossiste en équipements professionnels |
| <input type="checkbox"/> Vendeur / Vendeuse grossiste en biens de consommation    |   |

### Définition

Réalise des opérations de vente en gros de matériels et équipements (meubles, textile, bureautique, ...) auprès de professionnels (détaillants, collectivités, ...) selon la réglementation commerciale et la stratégie commerciale de l'entreprise.

Peut préparer les commandes des clients.

### Accès à l'emploi métier

Cet emploi/métier est accessible avec un diplôme de niveau Bac+2 (BTS, DUT, ...) en vente, techniques de commercialisation, commerce.

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

Une connaissance approfondie ou une formation en maçonnerie, mécanique, électricité, ... peut être demandée.

La maîtrise d'outils informatiques (logiciel de gestion de stock, catalogues informatiques, ...) peut être requise.

### Conditions d'exercice de l'activité

L'activité de cet emploi/métier s'exerce au sein de magasins (gros, demi-gros), en contact avec une clientèle de professionnels (détaillants, collectivités, centrale d'achat, ...) et en relation avec des fournisseurs.

Elle peut s'exercer en horaires décalés, les fins de semaine.

La rémunération est constituée d'un fixe ou de commissions sur les quantités vendues.

L'activité peut s'effectuer en entrepôt, en salle d'exposition et impliquer le port de charges.

### Activités et compétences de base

Activités		Compétences
<input type="checkbox"/> Accueillir le client, identifier ses besoins et le conseiller sur les produits et services <input type="checkbox"/> Négocier les prix, les tarifs avec le client et définir les modalités de paiement selon les quantités vendues <input type="checkbox"/> Suivre l'état des stocks et établir la commande en gros de produits <input type="checkbox"/> Présenter les coûts, délais de livraison au client et organiser le transport des marchandises <input type="checkbox"/> Développer un portefeuille de clients/prospects	Sr Ec C Ec E	<input type="checkbox"/> Techniques de vente <input type="checkbox"/> Eléments de base en marketing <input type="checkbox"/> Principes de la relation client <input type="checkbox"/> Règles de gestion de stocks <input type="checkbox"/> Techniques commerciales <input type="checkbox"/> E-procurement - Gestion électronique des achats <input type="checkbox"/> Réglementation du commerce électronique

## Activités et compétences de base

Activités	Compétences
	<input type="checkbox"/> Rédaction de documents <input type="checkbox"/> Utilisation de logiciels de gestion de stocks <input type="checkbox"/> Chiffrage/calcul de coût <input type="checkbox"/> Argumentation commerciale

## Activités et compétences spécifiques

Activités	Compétences
<input type="checkbox"/> Etablir les devis, bons de commande, bordereaux de vente	Ce
<input type="checkbox"/> Effectuer les opérations d'encaissement	C <input type="checkbox"/> Procédures d'encaissement
<input type="checkbox"/> Réceptionner les marchandises, les produits et contrôler la conformité de la livraison	Rc <input type="checkbox"/> Gestes et postures de manutention <input type="checkbox"/> Utilisation d'engins de manutention non motorisés (transpalette, diable, ...)
<input type="checkbox"/> Préparer et contrôler (quantités, conditionnement, ...) les commandes des clients	Rc
<input type="checkbox"/> Traiter des dossiers particuliers (litiges, ...) ou transmettre au service concerné	C
<input type="checkbox"/> Sélectionner des fournisseurs/prestataires, négocier les conditions du contrat et contrôler la réalisation de l'intervention, des produits, ...	Ec

## Environnements de travail

Structures	Secteurs	Conditions
	<input type="checkbox"/> Agriculture <input type="checkbox"/> Ameublement <input type="checkbox"/> Automobile <input type="checkbox"/> Bâtiment gros oeuvre <input type="checkbox"/> Bâtiment second oeuvre <input type="checkbox"/> Bois, ameublement <input type="checkbox"/> Bureautique <input type="checkbox"/> Commerce de gros <input type="checkbox"/> Commerce/grande distribution <input type="checkbox"/> Electricité <input type="checkbox"/> Electroménager <input type="checkbox"/> Electronique	

## Environnements de travail

Structures	Secteurs	Conditions
	<input type="checkbox"/> Habillement, cuir, textile <input type="checkbox"/> Informatique et télécommunications <input type="checkbox"/> Mécanique, travail des métaux <input type="checkbox"/> Nautisme <input type="checkbox"/> Quincaillerie, droguerie <input type="checkbox"/> Sport et loisirs <input type="checkbox"/> Transport/logistique <input type="checkbox"/> Verre, matériaux de construction	

## Mobilité professionnelle

### Emplois / Métiers proches

Fiche ROME	Fiches ROME proches
<b>D1213 - Vente en gros de matériel et équipement</b> ■ Toutes les appellations	<b>D1211 - Vente en articles de sport et loisirs</b> — Toutes les appellations
<b>D1213 - Vente en gros de matériel et équipement</b> ■ Toutes les appellations	<b>D1212 - Vente en décoration et équipement du foyer</b> — Toutes les appellations
<b>D1213 - Vente en gros de matériel et équipement</b> ■ Toutes les appellations	<b>D1214 - Vente en habillement et accessoires de la personne</b> — Toutes les appellations
<b>D1213 - Vente en gros de matériel et équipement</b> ■ Toutes les appellations	<b>D1301 - Management de magasin de détail</b> — Toutes les appellations
<b>D1213 - Vente en gros de matériel et équipement</b> ■ Toutes les appellations	<b>D1401 - Assistanat commercial</b> — Toutes les appellations
<b>D1213 - Vente en gros de matériel et équipement</b> ■ Toutes les appellations	<b>D1402 - Relation commerciale grands comptes et entreprises</b> — Toutes les appellations

### Emplois / Métiers envisageables si évolution

Fiche ROME	Fiches ROME envisageables si évolution
<b>D1213 - Vente en gros de matériel et équipement</b> ■ Toutes les appellations	<b>D1406 - Management en force de vente</b> — Toutes les appellations
<b>D1213 - Vente en gros de matériel et équipement</b> ■ Toutes les appellations	<b>D1503 - Management/gestion de rayon produits non alimentaires</b> — Toutes les appellations

## Mobilité professionnelle

Emplois / Métiers envisageables si évolution

Fiche ROME

### D1213 - Vente en gros de matériel et équipement

- Toutes les appellations

Fiches ROME envisageables si évolution

### M1101 - Achats

- Toutes les appellations