

D1210

VENDEUR / VENDEUSE EN ANIMALERIE

Autres emplois décrits

- Vendeur / Vendeuse conseil en aquariophilie
- Vendeur / Vendeuse d'animaux
- Vendeur / Vendeuse en alimentation animale
- Vendeur / Vendeuse en articles d'animalerie
- Vendeur / Vendeuse en produits animaliers
- Vendeur animalier / Vendeuse animalière

Définition

- Réalise la vente d'animaux vivants domestiques ou non domestiques et d'articles destinés à leur entretien et leur bien-être (aliments, cages, jouets, ...) selon la réglementation du commerce, les règles d'hygiène et de sécurité et la stratégie commerciale de l'entreprise.
- Peut coordonner une équipe.

Accès à l'emploi

Ce métier est accessible avec un diplôme de niveau CAP/BEP à Bac+2 (L2, BTS, ...) dans les secteurs de la vente et du commerce.

Des formations spécifiques (vente en animalerie, ...) peuvent en faciliter l'accès.

Il est également accessible avec une expérience professionnelle dans la vente sans diplôme particulier.

Un certificat de capacité délivré par le Ministère de l'Agriculture ou de l'Environnement peut être requis pour la vente d'animaux.

Compétences

Savoir-faire

Relation client	Accueillir, orienter, informer une personne Renseigner le client sur les races, modes de vie des animaux
Développement commercial	Vendre ou louer des produits ou des services Conclure une vente Présenter et valoriser un produit ou un service Réaliser la mise en rayon Développer et fidéliser la relation client
Maintenance, Réparation	Entretenir l'espace de vie d'un animal
Gestion des stocks	Contrôler l'état des stocks Définir des besoins en approvisionnement Réceptionner des produits, des matières premières, vérifier la conformité d'une livraison
Logistique	Organiser le traitement des commandes

Gestion administrative et comptable	Effectuer le suivi des commandes, la facturation
	Gérer une caisse
	Procéder à l'encaissement
Soin	Évaluer l'état de santé de l'animal



Savoir-être professionnels

	Être à l'écoute, faire preuve d'empathie
	Prendre des initiatives et être force de proposition
	Faire preuve de rigueur et de précision

Savoirs

Domaines d'expertise	Méthodes d'analyse en parasitologie
	Nutrition animale
	Pathologies animales
	Biologie animale
	Zoologie
	Argumentation commerciale
	Gestes et postures de manutention
	Techniques d'approche et de manipulation des animaux
	Logiciel de gestion de stocks
	Typologie du client
Normes et procédés	Procédures de prévention des risques sanitaires
	Règles d'hygiène et de propreté
Produits, outils et matières	Produits animaliers
	Utilisation de matériel de toilettage
Techniques professionnelles	Techniques de vente

Contextes de travail

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

Secteurs d'activité

-
- Commerce et distribution
-