D1110
VENDEUR AMBULANT / VENDEUSE AMBULANTE

Autres emplois décrits

- Barbapapiste

Définition

Le vendeur ambulant, un métier dynamique et en contact direct avec la clientèle.

- Parcourt différents lieux pour proposer des produits à la vente
- Adapte son offre en fonction du public et du lieu de vente
- Gère les transactions financières et assure le bon déroulement des ventes
- Peut proposer des produits alimentaires ou non alimentaires selon les besoins
- Maintient un étalage attrayant et organisé pour attirer les clients
- Respecte les normes d'hygiène et de sécurité lors de la vente de produits alimentaires

Accès à l'emploi

Cet emploi est accessible sans diplôme ou qualification. Un CAP ou BEP dans le domaine de la vente peut en faciliter l'accès.

Certifications et diplômes :

- CAP équipier polyvalent du commerce

Compétences

Savoir-faire

Savoir-faire principaux

Développement économique

- Développer et fidéliser la relation client
- Organiser, aménager un espace de vente
- Identifier, traiter une demande client

Production, Construction, Qualité, Logistique

- Assurer la propreté et l'ordre dans l'espace de vente
- Surveiller les niveaux de stock et passer des commandes en conséquence
- Veiller au respect des normes d'hygiène et de sécurité

Pilotage, Gestion, Cadre réglementaire

- Procéder à l'encaissement
- Savoir calculer les marges et déterminer les prix de vente
- Connaître les lois et régulations locales

Coopération, Organisation et Développement de ses compétences

- Faire preuve de sens commercial et d'aisance relationnelle
- Respecter les règles d'hygiène et de sécurité alimentaire

Communication, Création, Innovation, Nouvelles technologies

- Adapter sa communication selon les interlocuteurs et les médias utilisés

Savoir-faire secondaires

Développement économique

- Réaliser une animation commerciale
- Négocier des conditions d'achat optimales
- Présenter et valoriser un produit ou un service
- Choisir les meilleurs emplacements pour vendre
- Assurer la communication avec les clients et les partenaires
- Répondre aux attentes d'un client

Production, Construction, Qualité, Logistique

- Assurer le suivi des commandes avec les fournisseurs
- Assurer le suivi des commandes et la gestion des stocks
- Transporter et installer son matériel

Pilotage, Gestion, Cadre réglementaire

- Gérer une caisse
- Assurer la gestion administrative et financière d'une activité
- Obtenir les autorisations nécessaires pour exercer
- Gérer des réclamations et litiges

Coopération, Organisation et Développement de ses compétences

- Convaincre, négocier
- Ecouter les besoins des clients

© Copyright octobre 2026 France Travail - Reproduction et diffusion interdites sans l'accord de France Travail

Savoir-être professionnels

- Etre à l'écoute, faire preuve d'empathie
- Faire preuve d'autonomie
- Etre force de proposition

Savoirs

Techniques professionnelles

- Gestion de la caisse mobile — Transition numérique
- Techniques de vente en plein air

Domaines d'expertise

- Connaissance des tendances de consommation
- Gestion des stocks et des inventaires

Normes et procédés

- Normes d'hygiène et de propreté
- Procédures d'encaissement

Produits, outils et matières

- Gestion des stocks et des commandes — Transition numérique

Contextes de travail

Conditions de travail et risques professionnels

- Déplacements professionnels
- En contact avec du public
- En extérieur
- Station debout prolongée
- Travail en autonomie et en situation isolée

Horaires et durée du travail

- Travail les week-ends et jours fériés
- Travail selon un rythme irrégulier et des pics d'activité

© Copyright octobre 2026 France Travail - Reproduction et diffusion interdites sans l'accord de France Travail

Statut d'emploi

- Salarié secteur privé (CDI, CDD)
- Travailleur indépendant

Secteurs d'activité

- Commerce et distribution