D1213
VENDEUR / VENDEUSE GROSSISTE EN ÉQUIPEMENT DU FOYER

Autres emplois décrits

- Vendeur / Vendeuse comptoir de matériels et équipements
- Vendeur / Vendeuse comptoir en biens d'équipement
- Vendeur / Vendeuse grossiste de matériels et équipements
- Vendeur / Vendeuse grossiste en biens de consommation
- Vendeur / Vendeuse grossiste en équipement de la personne
- Vendeur / Vendeuse grossiste en équipements professionnels

Définition

Le Vendeur grossiste en équipement du foyer est un professionnel de l'aménagement et de la décoration de la maison.

- Gère les stocks et l'approvisionnement des produits pour garantir la disponibilité des articles
- Négocie avec les fournisseurs pour obtenir les meilleurs prix et conditions
- Assure la présentation attractive des produits en magasin
- Traite les commandes, les livraisons et les retours de marchandises
- Maintient à jour ses connaissances sur les nouveaux produits et tendances du marché

Accès à l'emploi

Cet emploi est accessible avec un diplôme de niveau Bac à Bac+2 dans le domaine du commerce ou de la relation client.
Cependant, il est également accessible sans diplôme particulier, avec une expérience professionnelle dans le commerce de gros.

Certifications et diplômes :

- Bac pro métiers du commerce et de la vente option B prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale
- Bac pro artisanat et métiers d'art option marchandisage visuel
- Bac pro métiers du commerce et de la vente option A animation et gestion de l'espace commercial
- BTS négociation et digitalisation de la relation client
- BTS management commercial opérationnel

Compétences

Savoir-faire

Savoir-faire principaux

Développement économique

- Identifier, traiter une demande client
- Informer sur la disponibilité des produits
- Informer sur les conditions de vente
- Négocier des conditions commerciales

Production, Construction, Qualité, Logistique

- Assurer le suivi des stocks en temps réel
- Définir des besoins en approvisionnement
- Réceptionner des produits, des matières premières, vérifier la conformité d'une livraison
- Organiser une livraison

Pilotage, Gestion, Cadre réglementaire

- Négocier un contrat

Savoir-faire secondaires

Développement économique

- Proposer des produits additionnels
- Conclure une vente
- Développer des stratégies pour optimiser l'accès au marché
- Développer et fidéliser la relation client
- Développer un portefeuille clients et prospects
- Etablir un devis
- Organiser et agencer l'espace de vente en mettant en valeur les produits, les nouveautés, les collections et les promotions
- Présenter et valoriser un produit ou un service
- Réaliser une animation commerciale
- Représenter et mettre en valeur l'image de l'entreprise

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

Production, Construction, Qualité, Logistique

- Gérer l'inventaire des matériaux et fournitures
- Effectuer une livraison
- Etablir un bon de commande
- Contrôler la qualité et la conformité d'un produit
- Utiliser des équipements de paiement électronique — Transition numérique

Communication, Création, Innovation, Nouvelles technologies

- Renseigner des outils de traçabilité des contacts clients ou prospects
- Renseigner les logiciels de gestion — Transition numérique
- Utiliser des logiciels spécifiques — Transition numérique

Pilotage, Gestion, Cadre réglementaire

- Etablir des éléments d'une commande
- Organiser et planifier une activité
- Procéder à l'encaissement
- Gérer les réclamations et assurer un suivi de qualité
- Contrôler la réalisation et les coûts d'une prestation
- Identifier et sélectionner des fournisseurs, sous-traitants, prestataires
- Définir des modalités de paiement adaptées

Coopération, Organisation et Développement de ses compétences

- Rendre compte de son action, de risques ou d'anomalies au responsable

Management, Social, Soin

- Collaborer avec les équipes pour atteindre les objectifs de vente

Savoir-être professionnels

- Avoir l'esprit d'équipe
- Faire preuve d'autonomie
- Faire preuve de contrôle de soi

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

Savoirs

Domaines d'expertise

- Chiffrage et calcul de coût
- Commande en gros
- Connaissance des tendances du marché de l'équipement de foyer
- Progiciels de gestion intégrée d'entreprise (ERP) Transition numérique
- Marketing (mercatique)
- Techniques de présentation

Normes et procédés

- Réglementation du commerce électronique

Techniques professionnelles

- Techniques commerciales

Produits, outils et matières

- Engins de manutention non motorisés (transpalette, diable, etc.)

Contextes de travail

Conditions de travail et risques professionnels

- Déplacements professionnels
- Port et manipulation de charges lourdes ou encombrantes

Horaires et durée du travail

- Travail en journée
- Travail les week-ends et jours fériés

Statut d'emploi

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

Types de structures

- Commerce de proximité

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

Secteurs d'activité

- Commerce et distribution

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