D1243
ACHETEUR VENDEUR / ACHETEUSE VENDEUSE EN DÉPÔT-VENTE

Autres emplois décrits

- Fripier / Fripière

Définition

L' Acheteur vendeur en dépôt-vente se charge de l'achat de produits d'occasion qu'il revend auprès de particuliers ou professionnels.

- Évalue et sélectionne les articles à acheter ou à prendre en dépôt pour la revente en garantissant leur état
- Négocie les prix d'achat, de vente pour leur qualité et pour satisfaire les besoins des clients
- Organise l'espace de vente pour maximiser l'attractivité des produits, veille aux arrivages des produits
- Assure la promotion des articles disponibles en magasin via divers canaux de communication
- Conseille les clients sur les produits, leur provenance et leur entretien
- Gère les transactions et suit les stocks pour maintenir un inventaire équilibré

Accès à l'emploi

Cet emploi est accessible avec un Bac Pro Commerce, un BTS Management Commercial Opérationnel ou un DUT Techniques de Commercialisation. Les formations sont de niveau Bac à Bac+2.

Certifications et diplômes :

- Bac pro métiers du commerce et de la vente option A animation et gestion de l'espace commercial
- Bac pro métiers du commerce et de la vente option B prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale
- DUT techniques de commercialisation
- BTS management commercial opérationnel

Compétences

Savoir-faire

Savoir-faire principaux

Développement économique

- Organiser, aménager un espace de vente
- Concevoir des stratégies de fidélisation de la clientèle
- Assurer la promotion des articles en magasin
- Savoir estimer la valeur des objets et reconnaître les pièces rares ou authentiques
- Préparer les objets pour la vente
- Accueillir et conseiller les clients sur les produits du rayon
- Accueillir en face à face le client pour créer un climat de confiance favorable à la vente
- Développer des stratégies pour augmenter la rentabilité du service

Production, Construction, Qualité, Logistique

- Gérer les stocks de produits en dépôt-vente
- Contrôler la qualité des produits reçus

Pilotage, Gestion, Cadre réglementaire

- Procéder à l'encaissement
- Négocier les termes des contrats avec les clients
- Estimer la valeur d'un bien, d'un produit

Savoir-faire secondaires

Développement économique

- Optimiser l'espace d'exposition pour maximiser les ventes
- Négocier des conditions commerciales
- Assurer un service après-vente
- Conseiller les clients sur les produits les plus adaptés
- Identifier, traiter une demande client
- Accueillir les clients et identifier leurs besoins spécifiques
- Développer des partenariats avec d'autres commerces

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

Production, Construction, Qualité, Logistique

- Réaliser l'étiquetage de produits
- Organiser et contrôler un approvisionnement
- Vérifier la mise en rayon des produits afin de les mettre en valeur et augmenter les ventes
- Organiser le traitement des commandes

Pilotage, Gestion, Cadre réglementaire

- Etablir des rapports de vente et d'activité
- Administrer des achats et des ventes
- Négocier des conditions de vente ou d'achat
- Gérer les réclamations et assurer un suivi de qualité
- Assurer la sécurité des transactions financières

Management, Social, Soin

- Négocier avec les clients en cas de désaccords
- Animer un réseau de vente

Coopération, Organisation et Développement de ses compétences

- Convaincre, négocier
- Négocier une proposition

Savoir-être professionnels

- Avoir le sens du service
- Faire preuve de curiosité, d'ouverture d'esprit
- Organiser son travail selon les priorités et les objectifs

Savoirs

Domaines d'expertise

- Argumentation commerciale
- Connaissance des plateformes de vente en ligne — Transition numérique
- **Accueil et conseil des clients**

Techniques professionnelles

- Techniques de pricing adaptées au marché de l'occasion
- Evaluation de la qualité des articles d'occasion

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

Normes et procédés

- Législation du commerce de détail de biens d'occasion

Contextes de travail

Conditions de travail et risques professionnels

- En contact avec du public
- Port et manipulation de charges lourdes ou encombrantes

Horaires et durée du travail

- Travail en journée
- Travail le dimanche
- Travail le samedi

Publics spécifiques

- Clientèle de particuliers
- Clientèle de professionnels

Statut d'emploi

- Salarié secteur privé (CDI, CDD)

Types de structures

- Commerce de proximité

Secteurs d'activité

- Commerce et distribution

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