D1245
VENDEUR / VENDEUSE EN PARFUMERIE

Autres emplois décrits

- Conseiller / Conseillère en parfumerie
- Conseiller / Conseillère en parfumerie et cosmétique
- Vendeur / Vendeuse en cosmétique

Définition

Le vendeur en parfumerie incarne l'élégance et le savoir-faire dans le domaine des fragrances et des cosmétiques.

- Conseille les clients et les aide à choisir parmi une variété de parfums et produits cosmétiques
- Effectue des démonstrations personnalisées pour mettre en avant les caractéristiques des produits
- Maintient la présentation attrayante du point de vente et veille à la propreté des espaces
- Peut organiser des événements ou des promotions spéciales pour attirer et fidéliser la clientèle

Accès à l'emploi

Ce métier est accessible avec un diplôme de niveau BEP/CAP à Bac+2 dans le domaine de l'esthétique, cosmétique ou parfumerie.
Un diplôme dans le domaine du commerce ou de la relation client peut également être requis.

Certifications et diplômes :

- Bac pro esthétique, cosmétique, parfumerie
- CAP esthétique cosmétique parfumerie
- BP esthétique cosmétique parfumerie

Compétences

Savoir-faire

Savoir-faire principaux

Développement économique

- Accueillir, orienter, renseigner un public
- Recueillir et analyser les besoins client
- Identifier les préférences olfactives et les attentes de chaque client
- Faire découvrir des fragrances en proposant des tests et des démonstrations
- Analyser les besoins du client pour proposer une routine complète (parfum, soins)
- Fidéliser la clientèle en proposant des offres et un accompagnement personnalisé
- Conseiller les clients sur les parfums, soins et cosmétiques adaptés à leurs besoins
- Participer à la mise en place d'animations commerciales ou d'ateliers olfactifs
- Mettre en valeur les produits en vitrine et en magasin

Production, Construction, Qualité, Logistique

- Gérer le stock de matériel et de produits cosmétiques

Pilotage, Gestion, Cadre réglementaire

- Procéder à l'encaissement

Coopération, Organisation et Développement de ses compétences

- Développer ses connaissances sur les marques, les familles olfactives et les nouveautés

Savoir-faire secondaires

Développement économique

- Organiser, aménager un espace de vente

Production, Construction, Qualité, Logistique

- Définir des besoins en approvisionnement
- Désactiver l'antivol d'un article

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

Savoir-être professionnels

- Organiser son travail selon les priorités et les objectifs
- Avoir l'esprit d'équipe
- Faire preuve de rigueur et de précision

Savoirs

Produits, outils et matières

- Produits d'hygiène et de parfumerie
- Caractéristiques des parfums

Domaines d'expertise

- Argumentation commerciale
- Caractéristiques des visages et des peaux
- Gestion de la relation client (CRM) Transition numérique
- Connaissance des tendances de la mode

Techniques professionnelles

- Techniques de vente
- Techniques de merchandising
- Techniques de gestion des réclamations clients
- Gestion des feedbacks clients
- Techniques de négociation commerciale
- Gestion des inventaires

Contextes de travail

Conditions de travail et risques professionnels

- En contact avec du public
- Station debout prolongée

Horaires et durée du travail

- Travail en journée
- 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

Publics spécifiques

- Clientèle de particuliers

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