RIASEC : C

D1251
VENDEUR DE TABAC-PRESSE / VENDEUSE DE TABAC-PRESSE

Emploi réglementé

Autres emplois décrits

- Buraliste
- Kiosquier / Kiosquière
- Marchand de journaux / Marchande de journaux
- Vendeur / Vendeuse buraliste
- Vendeur / Vendeuse de journaux
- Vendeur / Vendeuse en articles pour fumeurs
- Vendeur / Vendeuse en bureau de tabac
- Vendeur / Vendeuse en cigarettes électroniques
- Vendeur / Vendeuse en jeux et loterie
- Vendeur / Vendeuse en kiosque
- Vendeur de presse / Vendeuse de presse
- Vendeur en vapestore / Vendeuse en vapestore

Définition

Le vendeur de tabac-presse assure avec rigueur la gestion d'un commerce de proximité et garantit un service clients fiable et attentif au quotidien.

- Accueille et conseille les clients sur les produits de presse, de tabac et accessoires
- Gère les stocks et approvisionnements de produits
- Effectue les opérations de caisse et gère les transactions financières
- Maintient la propreté et l'ordre du point de vente

Accès à l'emploi

Ce métier est accessible avec un diplôme de niveau CAP/BEP à Bac, dans le domaine du commerce ou de la vente.
Il faut également obtenir un agrément de l'administration des douanes avant de pouvoir vendre du tabac, ainsi que les habilitations requises pour exercer ce métier.

Compétences

Savoir-faire

Savoir-faire principaux

Développement économique

- Accueillir, orienter, renseigner un public
- Conseiller sur les produits de tabac, la presse, les jeux et les services associés
- Mettre en rayon la presse, le tabac, les jeux, la papeterie et les produits complémentaires
- Classer et trier les journaux et magazines (réassorts, invendus)
- Réaliser les opérations de loterie, de validation de tickets et de paiement des gains
- Développer et fidéliser la relation client

Production, Construction, Qualité, Logistique

- Assurer le suivi des stocks en temps réel
- Définir des besoins en approvisionnement
- Organiser l'espace de vente pour optimiser la visibilité des produits
- Assurer la sécurité des transactions et du point de vente

Pilotage, Gestion, Cadre réglementaire

- Procéder à l'encaissement
- Vérifier l'identité pour la vente de produits réglementés
- Encaisser les paiements et gérer la caisse en respectant les procédures
- Appliquer la réglementation liée à la vente de tabac et aux jeux d'argent

Coopération, Organisation et Développement de ses compétences

- Utiliser les outils de gestion et les terminaux propres aux jeux (FDJ, PMU) Transition numérique

Savoir-faire secondaires

Développement économique

- Répondre aux attentes d'un client
- Informer sur les promotions, nouveautés et services proposés
- Mettre en valeur les produits en vitrine et en magasin
- Surveiller et ajuster les prix en fonction de la concurrence et de la demande

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

Production, Construction, Qualité, Logistique

- Réceptionner des produits, des matières premières, vérifier la conformité d'une livraison
- Réaliser l'étiquetage de produits
- Réapprovisionner les rayons et veiller à la bonne présentation des articles
- Ranger des produits ou marchandises selon leurs dates de validité et les conditions de conservation
- Organiser le traitement des commandes

Coopération, Organisation et Développement de ses compétences

- Respecter les règles de Qualité, Hygiène, Sécurité, Santé et Environnement (QHSSE) Transition écologique
- Connaître les catégories d'e-liquides, leurs compositions, teneurs en nicotine et spécificités
- Connaître les différents types de matériel (pods, box, clearomiseurs, résistances, etc.)

Savoir-être professionnels

- Faire preuve d'autonomie
- Organiser son travail selon les priorités et les objectifs
- Avoir le sens du service
- Faire preuve de réactivité

Savoirs

Domaines d'expertise

- Argumentation commerciale
- Gestes et postures de manutention
- Techniques de présentation
- Connaissance des tendances du marché du vapotage

Normes et procédés

- Règles de tenue de caisse
- Réglementations sur la vente de nicotine

Techniques professionnelles

- Techniques de mise en rayon
- Techniques de vente
- Techniques de gestion des réclamations clients
- Techniques de gestion du stress
- Techniques de communication orales, écrites et numériques Transition numérique

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

Contextes de travail

Conditions de travail et risques professionnels

- En contact avec du public

Horaires et durée du travail

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

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