RIASEC : C

D1254
VENDEUR / VENDEUSE EN ARTICLES DE PAPETERIE ET LOISIRS CRÉATIFS

Autres emplois décrits

- Vendeur / Vendeuse en articles de librairie papeterie
- Vendeur / Vendeuse en articles de papeterie
- Vendeur / Vendeuse en encadrement
- Vendeur / Vendeuse en fournitures artistiques
- Vendeur / Vendeuse en loisirs créatifs

Définition

Le vendeur en articles de papeterie et loisirs créatifs valorise son expertise produit afin d'orienter les clients vers les outils et matériaux les plus adaptés à leurs projets.

- Propose des produits adaptés (fournitures scolaires, papeterie fine, matériel artistique, loisirs créatifs)
- Donne des conseils techniques sur l'utilisation des matériaux (peintures, papiers, outils, accessoires)
- Réalise des mises en avant saisonnières ou thématiques (rentrée scolaire, scrapbooking, fêtes, bullet journal, etc.)
- Participe à la mise en place d'ateliers créatifs ou de démonstrations produits

Accès à l'emploi

Ce métier est accessible avec un diplôme de niveau CAP/BEP jusqu'au Bac dans le domaine du commerce ou de la vente.

Compétences

Savoir-faire

Savoir-faire principaux

Développement économique

- Recueillir et analyser les besoins client
- Recommander les outils adaptés (ciseaux, cutters, feutres techniques, pinceaux, perforatrices, tampons) selon les projets des clients
- Démontrer l'utilisation de produits créatifs en réalisant de petites animations ou ateliers en magasin
- Mettre en valeur les produits en vitrine et en magasin
- Adapter une stratégie de vente à une cible ou un produit
- Organiser, aménager un espace de vente
- Suivre les tendances du marché créatif (nouveaux matériaux, techniques émergentes, marques phares)

- Mettre en oeuvre des actions commerciales et promotionnelles
- Développer et fidéliser la relation client

Coopération, Organisation et Développement de ses compétences

- Identifier les différents types de papiers, grammages, textures et usages (scrapbooking, aquarelle, calligraphie, etc.)

Pilotage, Gestion, Cadre réglementaire

- Procéder à l'encaissement

Production, Construction, Qualité, Logistique

- Réapprovisionner les rayons et veiller à la bonne présentation des articles
- Assurer la propreté et l'ordre dans l'espace de vente

Savoir-faire secondaires

Développement économique

- Informer sur les promotions, nouveautés et services proposés
- Fidéliser la clientèle en proposant des offres et un accompagnement personnalisé
- Participer aux opérations de merchandising et d'animation du point de vente
- Réaliser une animation commerciale

Coopération, Organisation et Développement de ses compétences

- Développer une connaissance approfondie des produits (matières, styles, tendances)

Pilotage, Gestion, Cadre réglementaire

- Assurer le suivi des chiffres de vente et réaliser le reporting associé
- Gérer les retours de marchandises
- Gérer des réclamations et litiges

Management, Social, Soin

- Expliquer le fonctionnement et l'entretien de machines spécialisées (laminateurs, massicots, machines de découpe type Cricut/Silhouette)

Production, Construction, Qualité, Logistique

- Réaliser la mise en rayon
- Désactiver l'antivol d'un article

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

Savoir-être professionnels

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

Savoirs

Domaines d'expertise

- Argumentation commerciale
- Techniques de présentation

Techniques professionnelles

- Techniques de vente
- Techniques de merchandising
- Techniques de base des loisirs créatifs (découpage, collage, embossage, lettering, peinture)
- Techniques de gestion des réclamations clients
- Gestion des feedbacks clients
- Techniques de négociation commerciale
- Techniques de gestion du stress
- Techniques de prospection, négociation, vente
- Techniques de communication orales, écrites et numériques — Transition numérique
- Techniques de mise en rayon
- Gestion des inventaires

Contextes de travail

Conditions de travail et risques professionnels

- En contact avec du public

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
- 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