D1424
CONSEILLER VENDEUR / CONSEILLÈRE VENDEUSE À DOMICILE

Autres emplois décrits

- Conseiller vendeur / Conseillère vendeuse en laisser sur place auprès des particuliers

Définition

Le Conseiller vendeur à domicile promeut et vend des produits ou des services directement chez les clients, lors de démonstrations ou de présentations organisées à domicile.

- Organise des réunions de vente chez les clients pour présenter les produits
- Propose des conseils personnalisés pour répondre aux besoins spécifiques des clients
- Prend des commandes et gère les transactions financières
- Assure le suivi client pour garantir la satisfaction et fidéliser la clientèle
- Peut gérer les retours et les réclamations des clients
- Développe un réseau de clients par le bouche-à-oreille et les recommandations

Accès à l'emploi

Cet emploi est accessible sans formation et sans certification obligatoire. Une formation de type Bac Professionnel commerce, ou un Bac + 2 BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client peuvent être pertinentes. Une certification professionnelle comme le CQP Vendeur-conseil en magasin peut également être utile.

Certifications et diplômes :

- Bac pro technicien conseil vente en alimentation (produits alimentaires et boissons)
- CQP vendeur conseil en crémier-fromager
- Bac pro métiers du commerce et de la vente option B prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale
- Bac pro technicien conseil vente univers jardinerie
- Bac pro technicien conseil vente en animalerie
- BTS management commercial opérationnel

Compétences

Savoir-faire

Savoir-faire principaux

Développement économique

- Conduire des réunions de vente et présenter des produits ou services
- Gérer les retours de produits et les échanges avec les clients
- Organiser et agencer l'espace de vente en mettant en valeur les produits, les nouveautés, les collections et les promotions
- Informer sur les conditions de vente

Pilotage, Gestion, Cadre réglementaire

- Effectuer le suivi des commandes, la facturation
- Etablir un rapport de visite et de suivi clientèle
- Gérer les transactions financières de manière sécurisée
- Gérer les réclamations et assurer un suivi de qualité

Management, Social, Soin

- Animer un réseau de vente
- Assurer un rôle de conseil en marketing opérationnel auprès de ses interlocuteurs (mise en place en rayon, qualité des produits) afin d'optimiser les ventes

Coopération, Organisation et Développement de ses compétences

- Ecouter les besoins des clients

Communication, Création, Innovation, Nouvelles technologies

- Mettre à jour un tableau de suivi client
- Rédiger des catalogues de vente détaillant les objets

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

Savoir-faire secondaires

Développement économique

- Organiser des réunions de vente à domicile
- Présenter et valoriser un produit ou un service
- Mettre en oeuvre des actions commerciales et promotionnelles
- Assurer un service après-vente
- Développer des stratégies de marketing pour promouvoir les produits et les services
- Evaluer la satisfaction client
- Planifier et exécuter des plans de prospection commerciale
- Développer et fidéliser la relation client
- Conduire un entretien de vente
- Conclure une vente
- Animer une vente
- Analyser les données de vente pour prévoir les tendances
- Mettre en place des stratégies de vente
- Analyser les retours clients pour améliorer les produits ou services
- Informer, renseigner une personne sur les articles en vente

Pilotage, Gestion, Cadre réglementaire

- Etablir des rapports de vente et d'activité
- Assurer le suivi des chiffres de vente et réaliser le reporting associé
- Planifier des visites à domicile pour des démonstrations
- Etablir un contrat de vente
- Gérer les contrats de vente pour maximiser les profits

Coopération, Organisation et Développement de ses compétences

- Utiliser des outils numériques pour la gestion des ventes — Transition numérique
- Maintenir une documentation précise et à jour
- Préparer des présentations professionnelles
- Faire preuve de sens commercial et d'aisance relationnelle
- Organiser des réunions d'information sur les produits
- Ecouter activement les besoins spécifiques

Savoir-être professionnels

- Faire preuve d'autonomie
- Faire preuve de persévérance
- Organiser son travail selon les priorités et les objectifs

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

Savoirs

Techniques professionnelles

- Techniques de vente en réunion
- Capacité à conduire des réunions
- Techniques commerciales
- Techniques de démonstration de produit
- Planification des rendez-vous
- Techniques de négociation tarifaire
- Techniques de vente en laisser sur place
- Techniques de vente en porte à porte
- Techniques de vente individualisée (one to one)

Domaines d'expertise

- Argumentation commerciale
- Connaissance des stratégies de prix psychologiques
- Connaissance des tendances de consommation
- Gestion de la relation client à distance
- Gestion de la relation client (CRM) Transition numérique
- Prospection commerciale
- Techniques de présentation
- Gestion de l'itinéraire et optimisation des trajets Transition numérique

Normes et procédés

- Techniques de gestion de stock à domicile
- Méthodes de paiement
- Utilisation de logiciels de facturation Transition numérique

Contextes de travail

Conditions de travail et risques professionnels

- Au domicile d'un particulier
- Déplacements professionnels
- En contact avec du public

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

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

Lieux et déplacements

- Zone régionale

Publics spécifiques

- Clientèle de particuliers

Statut d'emploi

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

Types de structures

- Entreprises et milieux professionnels
- Particuliers employeurs

Secteurs d'activité

- Commerce et distribution

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