D1501
ANIMATEUR / ANIMATRICE DE VENTE

Autres emplois décrits

- Agent / Agente de promotion des ventes
- Animateur / Animatrice de réseau
- Animateur / Animatrice des ventes
- Animateur commercial / Animatrice commerciale
- Animateur-démonstrateur / Animatrice-démonstratrice
- Démonstrateur / Démonstratrice

Définition

Un animateur de ventes est un professionnel chargé de dynamiser et de promouvoir les ventes d'un produit ou d'une gamme de produits.

- Organise et supervise les opérations promotionnelles en magasin
- Anime et forme les équipes aux techniques de vente et aux nouveaux produits
- Assure le suivi des objectifs de vente et propose des stratégies d'amélioration
- Maintient une bonne relation avec les clients et améliore l'expérience d'achat
- Analyse les performances des ventes et ajuste les actions marketing en conséquence

Accès à l'emploi

Cet emploi est accessible à partir d'un Bac+2 dans le domaine commercial.
Une première expérience terrain réussie en animation de vente ou animation commerciale est un atout, ainsi qu'une expérience dans l'encadrement et l'animation d'équipe commerciale.

Certifications et diplômes :

- Titre professionnel manager d'équipe relation client à distance

Compétences

Savoir-faire

Savoir-faire principaux

Développement économique

- Présenter et valoriser un produit ou un service
- Mettre en oeuvre des actions commerciales et promotionnelles
- Elaborer des plans d'action pour atteindre les objectifs de vente
- Participer au déploiement du réseau de partenaires et au développement du chiffre d'affaires de l'entreprise
- Adapter une stratégie de vente à une cible ou un produit
- Implémenter des stratégies de marketing local
- Assurer le suivi des objectifs de vente avec l'équipe
- Analyser les indicateurs de performance après chaque action marketing afin d'améliorer les opérations commerciales et développer le chiffre d'affaires

Management, Social, Soin

- Animer une équipe de vente
- Former les équipes de terrain aux spécificités des produits et actions marketing
- Accompagner les points de vente pour les aider à optimiser leurs résultats grâce aux observations de terrain

Coopération, Organisation et Développement de ses compétences

- Développer et animer un réseau de partenaires commerciaux susceptibles de favoriser la mise en relation avec des prospects

Pilotage, Gestion, Cadre réglementaire

- Assurer la conformité des pratiques commerciales

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

Savoir-faire secondaires

Développement économique

- Relayer les opérations marketing (publicités sur les lieux de vente, promotions, campagnes...)
- Veiller à diffuser une bonne image de son entreprise auprès des points de vente de son réseau
- Analyser les tendances du marché pour anticiper les besoins des clients
- Relayer la communication de son entreprise auprès des points de vente de son réseau
- Organiser, aménager un espace de vente
- Assister au lancement des différents produits ainsi que des nouveaux points de vente
- Réaliser une veille de marché, une veille concurrentielle

Management, Social, Soin

- Collaborer avec les équipes pour atteindre les objectifs de vente
- Motiver et former l'équipe pour améliorer le service client

Coopération, Organisation et Développement de ses compétences

- Effectuer un reporting régulier à la hiérarchie

Pilotage, Gestion, Cadre réglementaire

- Gérer des réclamations et litiges
- Superviser l'application de la politique commerciale et du contrat de partenariat ou de franchise
- Evaluer les risques commerciaux

Communication, Création, Innovation, Nouvelles technologies

- Organiser et participer aux divers événements d'animation (petits déjeuners, salons, conférences...) et ainsi qu'aux différentes réunions commerciales

Savoir-être professionnels

- Avoir l'esprit d'équipe
- Organiser son travail selon les priorités et les objectifs
- Etre force de proposition

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

Savoirs

Techniques professionnelles

- Techniques commerciales
- Techniques de vente

Domaines d'expertise

- Argumentation commerciale
- Gestion de la relation client (CRM)
- Techniques de négociation avancées
- Techniques de présentation

Transition numérique

Normes et procédés

- Marketing Mix
- Développement de stratégies de fidélisation de la clientèle

Contextes de travail

Conditions de travail et risques professionnels

- Déplacements professionnels

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 départementale
- Zone régionale

Statut d'emploi

- Salarié secteur privé (CDI, CDD)

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

Secteurs d'activité

- Commerce et distribution

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