

# D1243

## ACHETEUR VENDEUR / ACHETEUSE VENDEUSE EN DÉPÔT-VENTE

### Autres emplois décrits

- Fripier / Fripière

### Définition

L' Acheteur vendeur en dépôt-vente se charge de l'achat de produits d'occasion qu'il revend auprès de particuliers ou professionnels.

- Évalue et sélectionne les articles à acheter ou à prendre en dépôt pour la revente en garantissant leur état
- Négocie les prix d'achat, de vente pour leur qualité et pour satisfaire les besoins des clients
- Organise l'espace de vente pour maximiser l'attractivité des produits, veille aux arrivages des produits
- Assure la promotion des articles disponibles en magasin via divers canaux de communication
- Conseille les clients sur les produits, leur provenance et leur entretien
- Gère les transactions et suit les stocks pour maintenir un inventaire équilibré

### Accès à l'emploi

Cet emploi est accessible avec un Bac Pro Commerce, un BTS Management Commercial Opérationnel ou un DUT Techniques de Commercialisation. Les formations sont de niveau Bac à Bac+2.

#### Certifications et diplômes :

- Bac pro métiers du commerce et de la vente option A animation et gestion de l'espace commercial
- Bac pro métiers du commerce et de la vente option B prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale
- DUT techniques de commercialisation
- BTS management commercial opérationnel

# Compétences

## Savoir-faire

---

### Savoir-faire principaux

#### Développement économique

- Organiser, aménager un espace de vente
- Concevoir des stratégies de fidélisation de la clientèle
- Assurer la promotion des articles en magasin
- Savoir estimer la valeur des objets et reconnaître les pièces rares ou authentiques
- Accueillir les clients avec courtoisie et professionnalisme
- Accueillir et conseiller les clients sur les produits du rayon
- Accueillir en face à face le client pour créer un climat de confiance favorable à la vente
- Développer des stratégies pour augmenter la rentabilité du service

#### Production, Construction, Qualité, Logistique

- Préparer les objets pour la vente
- Gérer les stocks de produits en dépôt-vente
- Contrôler la qualité des produits reçus

#### Pilotage, Gestion, Cadre réglementaire

- Procéder à l'encaissement
- Négocier les termes des contrats avec les clients
- Gérer les retours et les réclamations clients
- Estimer la valeur d'un bien, d'un produit

### Savoir-faire secondaires

#### Développement économique

- Optimiser l'espace d'exposition pour maximiser les ventes
- Négocier des conditions commerciales
- Assurer un service après-vente
- Conseiller les clients sur les produits les plus adaptés
- Identifier, traiter une demande client
- Accueillir les clients et identifier leurs besoins spécifiques
- Développer des partenariats avec d'autres commerces

## Production, Construction, Qualité, Logistique

- Réaliser l'étiquetage de produits
- Organiser et contrôler un approvisionnement
- Vérifier la mise en rayon des produits afin de les mettre en valeur et augmenter les ventes
- Organiser le traitement des commandes

## Pilotage, Gestion, Cadre réglementaire

- Etablir des rapports de vente détaillés
- Administrer des achats et des ventes
- Négocier des conditions de vente ou d'achat
- Assurer la sécurité des transactions financières

## Management, Social, Soins

- Négocier avec les clients en cas de désaccords
- Animer un réseau de vente

## Coopération, Organisation et Développement de ses compétences

- Convaincre, négocier
- Négocier une proposition

## Savoir-être professionnels

---

- Avoir le sens du service
- Faire preuve de curiosité, d'ouverture d'esprit
- Organiser son travail selon les priorités et les objectifs

## Savoirs

---

### Domaines d'expertise

- Argumentation commerciale
- Utilisation de logiciels de gestion de stock
- Connaissance des plateformes de vente en ligne

Transition numérique

Transition numérique

### Techniques professionnelles

- Techniques de pricing adaptées au marché de l'occasion
- Evaluation de la qualité des articles d'occasion
- Gestion des retours et des réclamations clients

## Normes et procédés

- Législation du commerce de détail de biens d'occasion

# Contextes de travail

---



## Conditions de travail et risques professionnels

- En contact avec du public
  - Port et manipulation de charges lourdes ou encombrantes
- 



## Horaires et durée du travail

- Travail en journée
  - Travail le dimanche
  - Travail le samedi
- 



## 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