

Poste de Vendeur – vendeuse

DÉFINITION

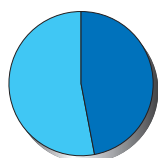
Les vendeurs(es) et les commis-vendeurs(es) vendent une gamme de produits et de services directement aux consommateurs. Ils travaillent dans des magasins et d'autres établissements de vente au détail et dans les centres d'appel.

DESCRIPTION DES TÂCHES

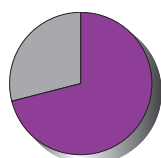
- Accueillir les clients et discuter des caractéristiques, de la qualité et de la quantité des marchandises qu'ils désirent acheter
- Renseigner les clients sur l'utilisation et l'entretien des marchandises qu'ils achètent et les conseiller sur les produits spécialisés
- Indiquer les prix, établir les modalités de crédit et d'échange, spécifier les garanties et dates de livraison
- Préparer les marchandises à vendre, préparer les contrats de vente, accepter les paiements en espèces, par chèque, carte de crédit ou débit automatique
- Aider à l'étalage de la marchandise
- Tenir à jour les registres des ventes pour l'inventaire
- Exploiter des systèmes informatisés de tenue d'inventaire et de commande de stocks
- Effectuer au besoin des transactions par voie électronique
- Promouvoir l'image de marque de l'entreprise en offrant un suivi pour répondre aux demandes de la clientèle et solutionner ses problèmes

Note : Ce poste peut être jumelé avec les tâches d'un poste de commis et/ou de préposé(e).

NOMBRE / STATISTIQUE (Diagnostic 2004)



- 47 % des employés sont des vendeurs(es)
- 53 % : Autres*



- 71 % des emplois à temps partiel sont occupés par des employés des ventes
- 29 % : Autres*
- 58 % sont des femmes
- 42 % sont des hommes
- Environ 14 % des employés ont un statut d'étudiant, 22 % d'entre eux sont des employés des ventes

* Personnel dirigeant, gestion des marchandises, achats et bureau.

MOYENS DE RECRUTEMENT

- Annonce dans les journaux locaux ou régionaux
- Bouche à oreille
- Sites Internet d'emplois
- Centres locaux d'emploi (CLE)

CONDITIONS DE TRAVAIL EN IMPORTANCE CHEZ LES EMPLOYÉS DES VENTES

- Possibilités d'augmentation de revenu
- Avancement en termes de responsabilités
- Régime de retraite ou d'assurances
- Horaire de travail plus flexible

PROFIL CANDIDATS

- Un diplôme d'études secondaires
- Une formation secondaire professionnelle en vente-conseil ou une attestation d'études collégiales en représentation facilitent l'obtention d'un emploi
- La personnalité, le souci du service à la clientèle, une bonne communication sont des qualités recherchées par les employeurs
- L'expérience et une formation professionnelle supérieure (AEC ou DEC en Gestion de commerces) permettent d'accéder rapidement à des emplois de gestion

RÉMUNÉRATION FIXE MOYENNE

Temps plein : 11,15 \$

Temps partiel : 8,75 \$

AUTRES APPELLATIONS D'EMPLOI

- Assistant/assistante aux ventes
- Associé/associée aux ventes
- Commis à la vente - service à la clientèle
- Commis au comptoir
- Conseiller/conseillère aux ventes
- Conseiller vendeur/conseillère vendeuse

IMPORTANT – NE PAS CONFONDRE CETTE FONCTION AVEC « VENDEUR(SE) SPÉCIALISÉ(E) ».

Sources : IMT en ligne, Enquête de rémunération 2005 dans le commerce de détail, Diagnostic sectoriel 2004-2007.

Produit par

