

BAC PRO COMMERCE

Fabien, Vendeur

« Afin de mettre à la disposition de la clientèle les produits correspondant à sa demande, mon activité consiste, au sein de l'équipe commerciale de l'unité, à participer à l'approvisionnement, à vendre, conseiller, fidéliser, participer à l'animation de la surface de vente et enfin assurer la gestion commerciale attachée à sa fonction. J'ai beaucoup gagné en autonomie mais j'exerce mon activité sous l'autorité d'un responsable. »



>ACTIVITES

A la différence du bachelier vente, le titulaire du bac pro commerce ne se déplace pas pour aller à la rencontre du client. C'est un employé commercial qui intervient dans tout type d'unité commerciale, physique ou virtuelle, afin de mettre à la disposition de la clientèle les produits correspondant à sa demande. Son activité consiste, au sein de l'équipe commerciale de l'unité, à participer à l'approvisionnement ; vendre, conseiller et fidéliser ; participer à l'animation de la surface de vente ; assurer la gestion commerciale attachée à sa fonction. Il est autonome en entretien de vente, mais il exerce son activité sous l'autorité d'un responsable.

>OU ET COMMENT ?

L'employé doit adopter les comportements et attitudes conformes en vue de garantir la sécurité, notamment sanitaire, des produits et doit s'adapter aux rythmes commerciaux et saisonniers dans le respect des contraintes réglementaires spécifiques aux différents secteurs dans lesquels il exerce son activité.

>PROFIL

L'activité s'exerce généralement debout et nécessite des déplacements dans la surface de vente ou en réserve. L'apprenti doit s'attacher à respecter la réglementation en matière d'hygiène et de sécurité.

>CARRIERES

Titulaire du BAC PRO COMMERCE, vous pourrez travailler dans les entreprises de distribution : de biens ou de services, de tailles variées, spécialisées ou généralistes également devenir de futurs responsables d'unités de vente, autonomes et indépendants.

EN CONTACT PROCHE OU ELOIGNE DE SA CLIENTELE, LE VENDEUR PERMET LA REALISATION D'OPERATIONS COMMERCIALES SOIT EN EFFECTUANT LUI MEME L'ACTE DE VENTE, SOIT EN PREPARANT LES RAYONS DU MAGASIN EN LIBRE SERVICE POUR LEQUEL IL TRAVAILLE.

>QUELLES FORMATIONS ?

- Niveau V
Titulaire d'un CAP ou issu de seconde professionnelle
- Niveau IV
Niveau BAC PRO VENTE
- Niveau IV
Niveau BTS Management des Unités Commerciales ou BTS Négociation et Relation Client.

POUR EN SAVOIR PLUS

Onisep

Chambre de Commerce et d'Industrie de l'Ariège

METIERS PROCHES