

## Appellations

- Aide vendeur / vendeuse de produits frais en gros
- Commercial / Commerciale en produits frais en gros
- Commis vendeur / Commise vendeuse de produits frais en gros
- Vendeur / Vendeuse au comptoir de produits frais
- Vendeur / Vendeuse carreau
- Vendeur / Vendeuse de produits frais en gros
- Vendeur / Vendeuse en gros de produits frais
- Vendeur / Vendeuse grossiste en produits frais

## Définition

Réalise des opérations de vente en gros de produits frais (fruits, légumes, fleurs, ...) destinés à un public de professionnels (restaurateurs, détaillants, collectivités, ...) selon la réglementation commerciale, les règles d'hygiène et de sécurité alimentaires et la stratégie commerciale de l'entreprise.

Peut préparer les commandes des clients.

## Accès à l'emploi métier

Cet emploi/métier est accessible avec un diplôme de niveau Bac+2 (BTS, DUT) dans les secteurs de la vente et du commerce.

Il est également accessible avec une expérience professionnelle dans le commerce de gros sans diplôme particulier.

La pratique d'une langue étrangère peut être demandée.

La maîtrise de logiciel de gestion de stock peut être requise.

## Conditions d'exercice de l'activité

L'activité de cet emploi/métier s'exerce au sein d'entrepôts, de magasins (gros, demi-gros), de Marchés d'Intérêt National -MIN- en contact avec une clientèle de professionnels (restaurateurs, détaillants, collectivités, ...), en relation avec des fournisseurs (pêcheurs, éleveurs, maraîchers, ...).

Elle peut s'exercer en horaires décalés, les fins de semaine, de nuit et impliquer des déplacements (tournées, livraison, ...).

La rémunération est constituée d'un fixe ou de commissions sur les quantités vendues.

L'activité peut s'effectuer en zone frigorifique et impliquer le port de charges.

## Compétences de base

Savoir-faire		Savoirs
<input type="checkbox"/> Accueillir une clientèle <input type="checkbox"/> Proposer un service, produit adapté à la demande client <input type="checkbox"/> Négocier des prix <input type="checkbox"/> Définir des modalités de paiement adaptées <input type="checkbox"/> Etablir une commande <input type="checkbox"/> Suivre l'état des stocks	S Se E Ec C C	<input type="checkbox"/> Commande en gros <input type="checkbox"/> Techniques de vente <input type="checkbox"/> Marketing / Mercatique <input type="checkbox"/> Modes de conservation des produits alimentaires <input type="checkbox"/> Chaîne du froid <input type="checkbox"/> Règles d'hygiène et de sécurité alimentaire <input type="checkbox"/> Réglementation du commerce électronique

## Compétences de base

Savoir-faire		Savoirs
<ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> Présenter les coûts et délais de livraison à un client</li> <li><input type="checkbox"/> Organiser le transport des marchandises</li> <li><input type="checkbox"/> Développer un portefeuille clients et prospects</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> Logiciels de gestion de stocks</li> <li><input type="checkbox"/> Chiffrage/calcul de coût</li> <li><input type="checkbox"/> Argumentation commerciale</li> <li><input type="checkbox"/> Techniques commerciales</li> <li><input type="checkbox"/> E-procurement</li> <li><input type="checkbox"/> Normes rédactionnelles</li> </ul>

## Compétences spécifiques

Savoir-faire		Savoirs
<ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> Effectuer la vente en gros de produits frais</li> </ul>	R	<ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> Produits de pâtisserie</li> <li><input type="checkbox"/> Chocolats, confiserie</li> <li><input type="checkbox"/> Fleurs coupées, plantes en pots</li> <li><input type="checkbox"/> Fruits et légumes</li> <li><input type="checkbox"/> Poissonnerie</li> <li><input type="checkbox"/> Produits carnés (viande, volaille)</li> <li><input type="checkbox"/> Produits d'alimentation générale</li> <li><input type="checkbox"/> Produits de boulangerie</li> <li><input type="checkbox"/> Produits laitiers, oeufs</li> <li><input type="checkbox"/> Techniques de vente de gros</li> <li><input type="checkbox"/> Réglementation phytosanitaire</li> <li><input type="checkbox"/> Traçabilité des produits</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> Encaisser le montant d'une vente</li> </ul>	C	<ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> Procédures d'encaissement</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> Réceptionner un produit</li> <li><input type="checkbox"/> Vérifier la conformité de la livraison</li> </ul>	Rc C	<ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> Gestes et postures de manutention</li> <li><input type="checkbox"/> Utilisation d'engins de manutention non motorisés (transpalette, diable, ...)</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> Traiter une commande</li> </ul>	C	
<ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> Traiter des dossiers de contentieux (litiges, réclamations ...)</li> </ul>	C	
<ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> Négocier un contrat</li> <li><input type="checkbox"/> Sélectionner des fournisseurs, sous-traitants, prestataires</li> <li><input type="checkbox"/> Contrôler la réalisation d'une prestation</li> </ul>	Ec Ec C	

## Compétences spécifiques

Savoir-faire		Savoirs
<input type="checkbox"/> Livrer une commande	R	
<input type="checkbox"/> Former du personnel à des procédures et techniques	Sr	

## Environnements de travail

Structures	Secteurs	Conditions
<input type="checkbox"/> Boutique, commerce de détail <input type="checkbox"/> Marché d'Intérêt National -MIN-	<input type="checkbox"/> Commerce de gros	<input type="checkbox"/> Travail en indépendant

## Mobilité professionnelle

### Emplois / Métiers proches

Fiche ROME	Fiches ROME proches
<b>D1107 - Vente en gros de produits frais</b> ■ Toutes les appellations	<b>D1106 - Vente en alimentation</b> — Toutes les appellations
<b>D1107 - Vente en gros de produits frais</b> ■ Toutes les appellations	<b>D1301 - Management de magasin de détail</b> — Toutes les appellations
<b>D1107 - Vente en gros de produits frais</b> ■ Toutes les appellations	<b>D1401 - Assistanat commercial</b> — Toutes les appellations
<b>D1107 - Vente en gros de produits frais</b> ■ Toutes les appellations	<b>D1402 - Relation commerciale grands comptes et entreprises</b> — Toutes les appellations

### Emplois / Métiers envisageables si évolution

Fiche ROME	Fiches ROME envisageables si évolution
<b>D1107 - Vente en gros de produits frais</b> ■ Toutes les appellations	<b>D1406 - Management en force de vente</b> — Toutes les appellations
<b>D1107 - Vente en gros de produits frais</b> ■ Toutes les appellations	<b>D1502 - Management/gestion de rayon produits alimentaires</b> — Toutes les appellations
<b>D1107 - Vente en gros de produits frais</b> ■ Toutes les appellations	<b>M1101 - Achats</b> — Toutes les appellations