

Vendeur/vendeuse en produits frais (commerce de gros) (14211)

Informations sur le groupe de métiers

Les métiers du groupe

Vendeur grossiste en produits non alimentaires	2
Vendeur grossiste en produits frais	3

Informations sur l'ensemble des métiers du groupe

Conditions générales d'exercice de ce groupe de métiers

- L'emploi/métier s'exerce le plus souvent dans un bureau, en position assise pour les emplois axés sur la vente par téléphone, avec des déplacements occasionnels : visite clientèle, merchandising (merchandising). Cependant, l'activité liée à la vente en contact direct avec la clientèle s'effectue en position debout, dans des locaux maintenus à basse température, ou à l'extérieur.
 - Les horaires de travail sont parfois décalés et la pratique des heures supplémentaires est possible.
 - Le travail s'effectue à partir d'objectifs mensuels et annuels déterminés conjointement avec l'entreprise.

Lieux d'exercices

- Grossiste.
- Marché de gros.

Conditions de travail

- De nuit.

Métiers proches (Voir aussi)

- [Vendeur/vendeuse en alimentation générale \(14213\)](#)
- [Vendeur/vendeuse en produits frais \(commerce de détail\) \(14212\)](#)

Liens

Ci-dessous vous trouverez une liste non-exhaustive d'organismes officiels en lien avec le métier.

Fresh Trade Belgium

Union professionnelle des importateurs, exportateurs et grossistes en fruits et légumes en Belgique

<http://https://freshtradebelgium.be/fr/>

Analyses sur le groupe de métiers

Le métier sur le marché de l'emploi

Les professions de vendeur grossiste en produits frais (1421101) et de vendeur grossiste en produits non alimentaires (1421102) sont réglementées ; la personne qui souhaite exercer ces activités en tant qu'indépendant doit prouver ses connaissances de gestion de base et fournir la preuve de sa compétence professionnelle spécifique afin de s'inscrire dans la Banque Carrefour des Entreprises.

Les offres d'emploi gérées par Le Forem en 2021 pour le métier de vendeur en produits frais (commerce de gros) sont trop peu nombreuses ou les sources trop peu diversifiées pour refléter les demandes des entreprises en matière de personnel.

Equivalence des métiers dans la nouvelle nomenclature dont se dote le Forem dans les applications récentes :

1421101 Vendeur grossiste en produits frais : D110701-1 Vendeur en gros de produits frais

1421102 Vendeur grossiste en produits non alimentaires : D121301-1 Vendeur en gros de matériel et d'équipement

Évolution de l'emploi (estimations)

Vendeur/vendeuse en produits frais (commerce de gros)

Analyse des offres d'emploi reçues par le Forem pour ce groupe de métiers

Evolution du nombre d'emplois (travailleurs)

Types de contrats de travail proposés par les employeurs (2021)

Principaux secteurs d'activités à l'origine des opportunités d'emploi (2021)

Répartition géographique des entreprises émettrices d'opportunités d'emploi (2021)

Types de régimes de travail proposés par les employeurs (2021)

Description des métiers du groupe

Vendeur grossiste en produits non alimentaires

Réalise des opérations de vente en gros hors produits frais (meubles, textiles, bureautique...) destinés à un public de professionnels (détaillants...) selon la réglementation et la stratégie commerciale de l'entreprise.

Activités du métier

Activités de base

- Accueillir une clientèle
- Proposer un service, produit adapté à la demande client
- Négocier des prix
- Suivre l'état des stocks
- Etablir une commande
- Présenter les coûts et délais de livraison à un client

- Organiser le transport des marchandises
- Développer un portefeuille de clients et prospects

Activités spécifiques

- Etablir les devis, bons de commande, bordereaux de vente
- Encaisser le montant d'une vente
- Vérifier la conformité de la livraison
- Réceptionner un produit
- Traiter une commande
- Traiter des dossiers de contentieux (litiges, réclamations...)
- Sélectionner des fournisseurs, sous-traitants, prestataires
- Négocier un contrat
- Contrôler la réalisation d'une prestation

Aptitudes à l'emploi

- Respecter la législation en matière d'auto-contrôle
- Avoir une gestion optimale du temps de travail
- Etablir et entretenir des relations avec des interlocuteurs variés
- S'adapter à des changements de tâches fréquents
- S'intégrer dans une équipe de travail
- Résister au stress
- Faire preuve de diplomatie

Autres appellations

Synonymes

- Vendeur grossiste de matériel et équipement
- Vendeur grossiste en produits utilitaires
- Vendeur grossiste en équipement du foyer
- Vendeur grossiste en équipement de la personne
- Vendeur grossiste en articles de sport et loisirs de plein air
- Vendeur grossiste en articles de luxe non alimentaires

Vendeur grossiste en produits frais

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

Activités du métier

Activités de base

- Accueillir une clientèle
- Proposer un service, produit adapté à la demande client
- Négocier des prix

- Définir des modalités de paiement adaptées
- Suivre l'état des stocks
- Etablir une commande
- Présenter les coûts et délais de livraison à un client
- Organiser le transport des marchandises
- Développer un portefeuille de clients et prospects

Activités spécifiques

- Effectuer la vente en gros de produits frais
- Encaisser le montant d'une vente
- Réceptionner un produit
- Vérifier la conformité de la livraison
- Traiter une commande
- Traiter des dossiers de contentieux (litiges, réclamations...)
- Sélectionner des fournisseurs, sous-traitants, prestataires
- Négocier un contrat
- Contrôler la réalisation d'une prestation
- Livrer une commande
- Former du personnel à des procédures et techniques

Aptitudes à l'emploi

- Respecter la législation en matière d'hygiène alimentaire et d'auto-contrôle
- Avoir une gestion optimale du temps de travail
- Etablir et entretenir des relations avec des interlocuteurs variés
- S'adapter à des rythmes d'activité différents
- Accepter des horaires décalés
- S'adapter à des changements de tâches fréquents
- S'intégrer dans une équipe de travail
- Résister au stress
- Faire preuve de diplomatie

Autres appellations

Synonymes

- Commerçant de gros de viande
- Commerçant de gros de boulangerie, pâtisserie
- Commerçant de gros de fleurs coupées
- Commerçant de gros de fruits et légumes
- Commerçant de gros de poissons
- Commerçant de gros de produits laitiers, oeufs, huiles et graisses comestibles
- Vendeur à la criée

- Vendeur de marché de gros
- Vendeuse grossiste en produits frais

N.B. Cette plateforme d'information donne un éclairage sur différentes facettes du marché de l'emploi: les secteurs d'activités, les métiers et professions, les études et formations professionnalisantes. Elle n'a pas de prétention à fournir une analyse exhaustive de tous les aspects de l'activité du marché du travail.