

Vendeur/vendeuse en produits utilitaires (outillage, bricolage, droguerieetc.) (14221)

Informations sur le groupe de métiers

Les métiers du groupe

Vendeur en produits utilitaires (outillage, bricolage, droguerie) 4

Informations sur l'ensemble des métiers du groupe

Conditions générales d'exercice de ce groupe de métiers

- L'emploi/métier s'exerce en position debout avec des allées et venues fréquentes dans le magasin et les réserves.
 - L'activité implique le port de charges parfois lourdes. Le port d'une blouse ou d'un vêtement de travail peut être imposé.
 - Cette activité implique généralement de travailler le samedi.

Lieux d'exercices

- Grande surface.
- Magasin traditionnel.
- Grossiste.
- Vente ambulante.

Métiers proches (Voir aussi)

- [Vendeur/vendeuse en équipement du foyer \(14222\)](#)

Liens

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

COMEOS Fédération pour le commerce et les services
<http://https://www.comeos.be/home>

FNS Fédération Nationale des Serruriers
<http://www.serrurier.be>

Analyses sur le groupe de métiers

Le métier sur le marché de l'emploi

Plus de 500 offres d'emploi pour le métier de vendeur en produits utilitaires (outillage, bricolage, droguerie) ont été recensées en 2020.

Six offres d'emploi sur dix proposent un contrat de travail intérimaire. Un peu moins de deux sur dix, un contrat à durée déterminée ou à durée indéterminée.

Le régime de travail à temps plein est proposé dans 80 % des cas, ce qui est plus fréquent qu'en moyenne pour l'ensemble des métiers.

Les employeurs recherchent souvent un candidat expérimenté. Ceci peut se comprendre dans le sens où des connaissances techniques peuvent être requises pour conseiller le client.

D'après une étude du Forem sur les effets de la transition numérique sur le secteur de la distribution et de l'e-commerce, le métier de vendeur va continuer à évoluer pour répondre aux attentes des clients de plus en plus exigeants et de mieux en mieux informés. Le vendeur doit adapter sa stratégie de vente afin de satisfaire le client qui fait l'objet de toutes les attentions.

Ainsi, le vendeur doit pouvoir utiliser les nouveaux outils technologiques d'aide à la vente et intégrer l'utilisation des nouvelles technologies présentes dans le magasin (bornes tactiles, tablettes, ...). Il doit se réinventer et personnaliser les produits et services à ses clients. Vu l'importance croissante de la relation client, les équipes de vente sont aussi amenées à suivre des formations aux outils et à la gestion de la relation client.

La relation avec le client a changé puisque le client - connecté - a accès plus rapidement à l'information sur le produit (comparaisons, renseignements, avis, ...). Le vendeur doit dès lors apporter une réelle plus-value pour le client avec une connaissance pointue des produits. Il devient un véritable partenaire/expert solution pour conseiller le client, doit gagner en expertise et intégrer des notions de marketing à sa pratique.

La polyvalence est nécessaire, on vend plus de produits intégrés (le produit, la livraison, la mise en route, la garantie légale et extralégale, les extensions, le financement).

Voir aussi :

- [Le Forem, Effets de la transition numérique sur le secteur de la distribution et de l'e-commerce](#)

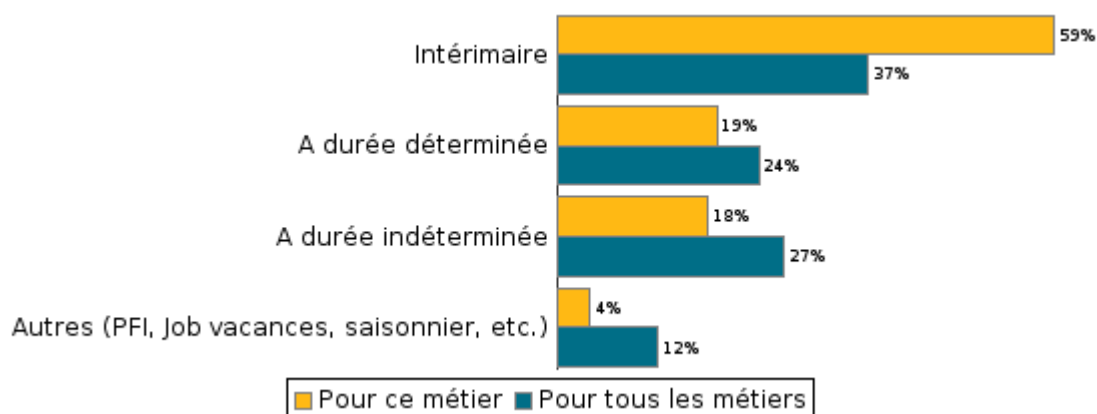
Évolution de l'emploi (estimations)

Vendeur/vendeuse en produits utilitaires (outillage, bricolage, droguerieetc.)

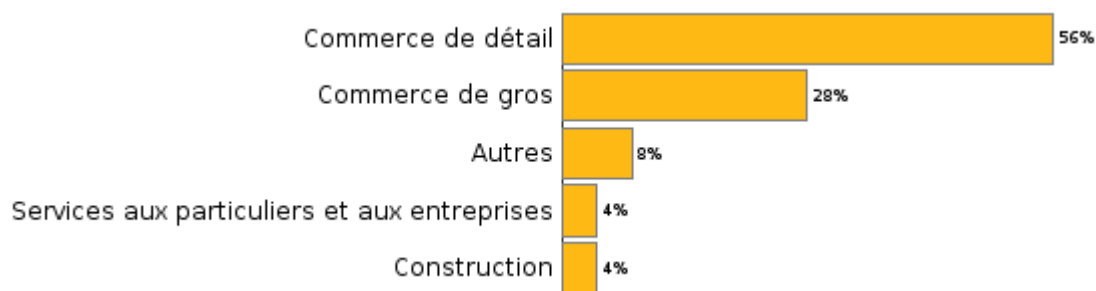
Analyse des offres d'emploi reçues par le Forem pour ce groupe de métiers

Evolution du nombre d'emplois (travailleurs)

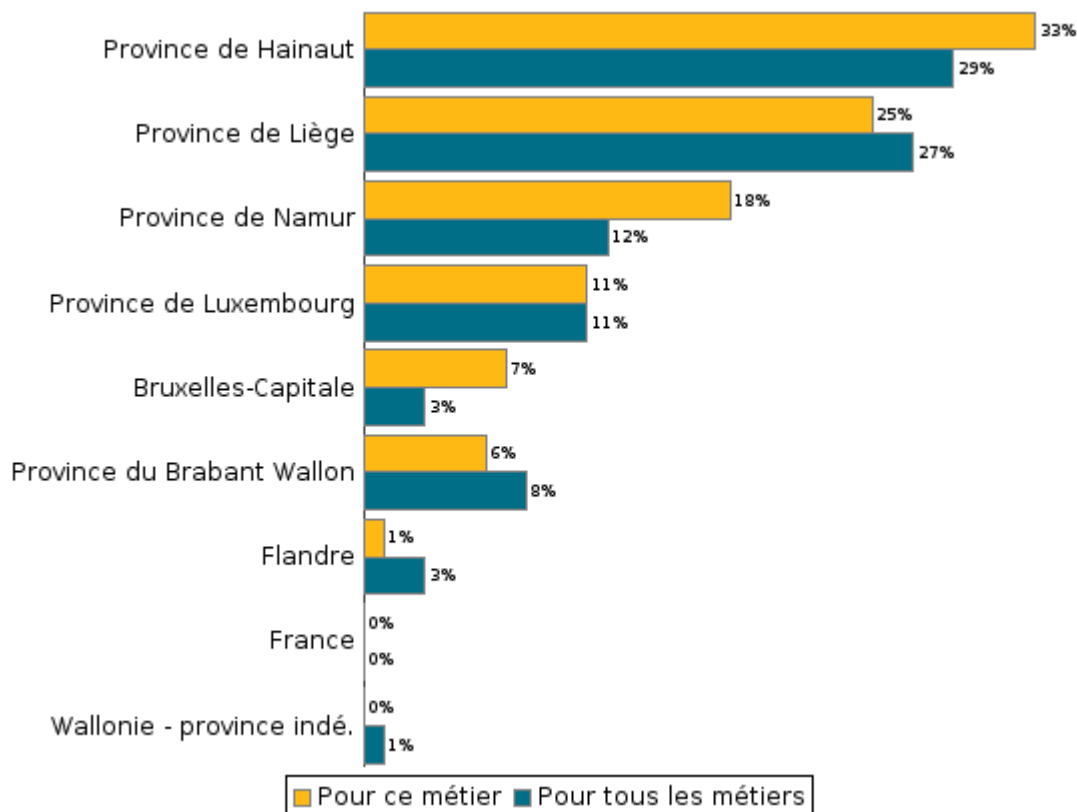
Types de contrats de travail proposés par les employeurs (2020)



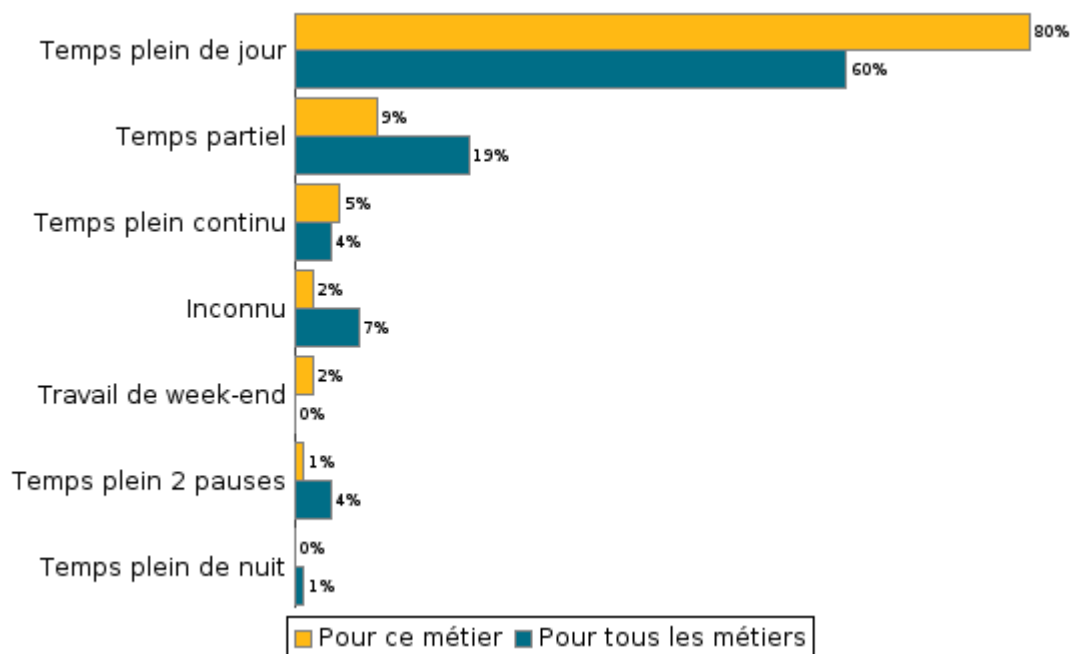
Principaux secteurs d'activités à l'origine des opportunités d'emploi (2020)



Répartition géographique des entreprises émettrices d'opportunités d'emploi (2020)



Types de régimes de travail proposés par les employeurs (2020)



Description des métiers du groupe

Vendeur en produits utilitaires (outillage, bricolage, droguerie)

Réalise la vente de produits et de matériaux de construction en magasin traditionnel ou en grande surface spécialisée.

Activités du métier

Activités de base

- Accueillir le client, identifier ses besoins et le conseiller sur les produits et services
- Effectuer les opérations d'encaissement
- Renseigner le client sur les services complémentaires à la vente (remise, livraison, crédit, carte de fidélité...)
- Préparer la mise en rayon des produits, des articles (étiquetage, antivol, balisage...) et les installer en magasin ou sur un stand
- Effectuer le rangement et l'approvisionnement des rayons, de la réserve (réassort, retrait des produits défectueux...)
- Suivre l'état des stocks, identifier les besoins en approvisionnement et établir les commandes
- Réceptionner les marchandises, les produits et contrôler la conformité de la livraison

Activités spécifiques

- Effectuer la vente de produits d'aménagements extérieurs (clôture, chalets...)
- Effectuer la vente de produits d'aménagements intérieurs (menuiserie, outillage/quincaillerie, plomberie, revêtements de sols, murs...)
- Effectuer la vente d'articles d'électricité
- Effectuer la vente d'articles de chauffage/climatisation/isolation, cheminées/poêles...

- Effectuer la vente de matériaux de construction
- Manipuler un engin de manutention (transpalette...)
- Effectuer la découpe de matériaux (bois, contreplaqué, verre, tissus...) selon les dimensions, formes, mesures définies par les clients
- Effectuer les opérations de service après-vente (échange, retour fournisseur, remboursement, envoi en réparation...)
- Informer les clients sur les modalités de location (caution, conditions...) de matériels de bricolage (tronçonneuse, ponceuse...) et établir les contrats
- Effectuer la gestion comptable et administrative d'une structure
- Vérifier le fonds de caisse à la prise de poste et effectuer le comptage à la fermeture de caisse

Aptitudes à l'emploi

- Adapter sa présentation à l'image véhiculée par le produit
- Avoir le sens du service: écoute, disponibilité, amabilité et patience
- Savoir gérer les relations avec la clientèle, les fournisseurs et les collègues
- Faire preuve de sens commercial
- S'adapter à des changements de tâche fréquents
- Etre résistant physiquement (supporter la station debout prolongée, port de charges...)
- S'intégrer dans une équipe de travail
- Résister au stress
- Etre dynamique
- Faire preuve de diplomatie

Autres appellations

Synonymes

- Commerçant en produits utilitaires
- Conseiller brico bois et verre
- Droguiste
- Employé en serrurerie et sécurité
- Miroitier
- Quincaillier
- Vendeur en composants électroniques
- Vendeur en menuiserie
- Vendeur en tapis, papiers peints et peintures
- Vendeur de bois au détail
- Vendeur en articles pour l'électricité
- Vendeur en biens d'équipement professionnels
- Vendeur en bricolage
- Vendeur en chauffage-ventilation-isolation
- Vendeur en couverture, plomberie, sanitaire

- Vendeur en droguerie
- Vendeur en jardinerie
- Vendeur en quincaillerie
- Vendeur en revêtements de sols, murs, miroiterie
- Vendeur maçonnerie
- Vendeuse en produits utilitaires
- Vendeur carrelage

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.