

### Vendeur/vendeuse en articles de luxe (non alimentaires) (14226 )

#### Informations sur le groupe de métiers

#### Les métiers du groupe

Vendeur en articles de luxe (non alimentaires) . . . . . 4

#### 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 debout, dans un environnement conçu pour mettre en valeur les produits.
- L'activité nécessite de travailler le samedi.

##### Lieux d'exercices

- Magasin traditionnel.
- Grand magasin, grande surface spécialisée.
- Pharmacie.
- Boutique de produits détaxés.
- Grossiste.

##### Métiers proches (Voir aussi)

- [Vendeur/vendeuse en équipement du foyer \(14222\)](#)
- [Vendeur/vendeuse en équipement de la personne \(14223\)](#)
- [Vendeur/vendeuse en produits culturels et ludiques \(14225\)](#)

#### Liens

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

Ars Nobilis

Fédération Belge du Bijou et de la Montre

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

#### Analyses sur le groupe de métiers

##### Le métier sur le marché de l'emploi

Plus de 700 offres d'emploi pour le métier de vendeur en articles de luxe (non alimentaires) ont été diffusées par Le Forem et ses partenaires en 2021.

Les offres d'emploi pour le métier de vendeur en articles de luxe (non alimentaires) sont issues du secteur du commerce de détail, celui des fabrications diverses (meubles, pierres précieuses, bijoux, etc.), le commerce de gros...

Les principaux régimes de travail proposés sont ceux à temps plein (47 %) et à temps partiel (42 %).

Un contrat à durée indéterminée est proposé dans plus de quatre offres d'emploi sur dix, et intérimaire dans trois sur dix.

Les employeurs n'exigent pas de diplôme particulier. Les employeurs demandent des aptitudes particulières telles qu'une présentation irréprochable, une capacité d'argumentation, une maîtrise des codes du luxe, un bon relationnel et le sens du commerce. Une connaissance d'une autre langue (anglais ou néerlandais) peut être un atout. Une expérience est souvent demandée.

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 fera 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.

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

1422601 Vendeur en articles de luxe (non alimentaires) : D121401-1 "Vendeur en habillement et accessoires  
"

***Voir aussi :***

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

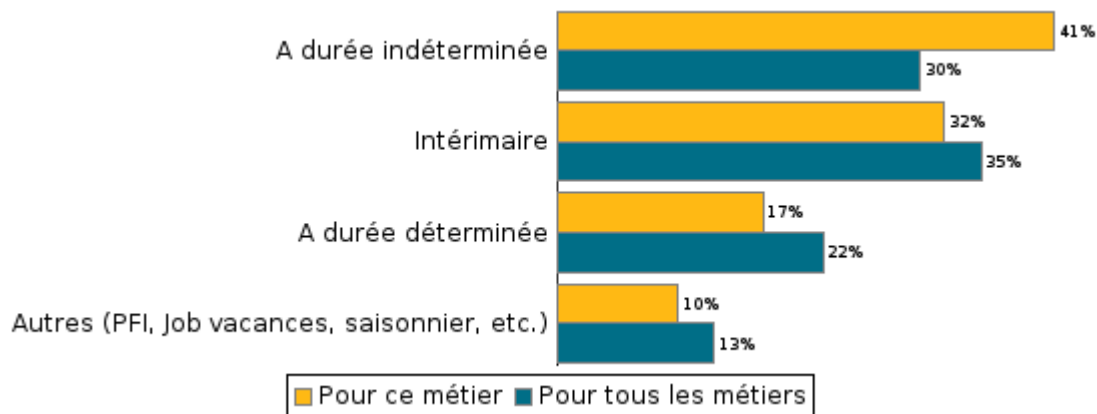
### *Évolution de l'emploi (estimations)*

Vendeur/vendeuse en articles de luxe (non alimentaires)

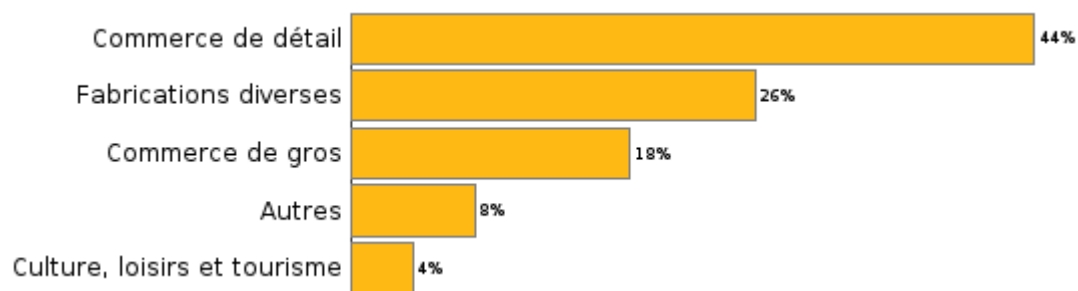
### *Analyse des offres d'emploi reçues par le Forem pour ce groupe de métiers*

*Evolution du nombre d'emplois (travailleurs)*

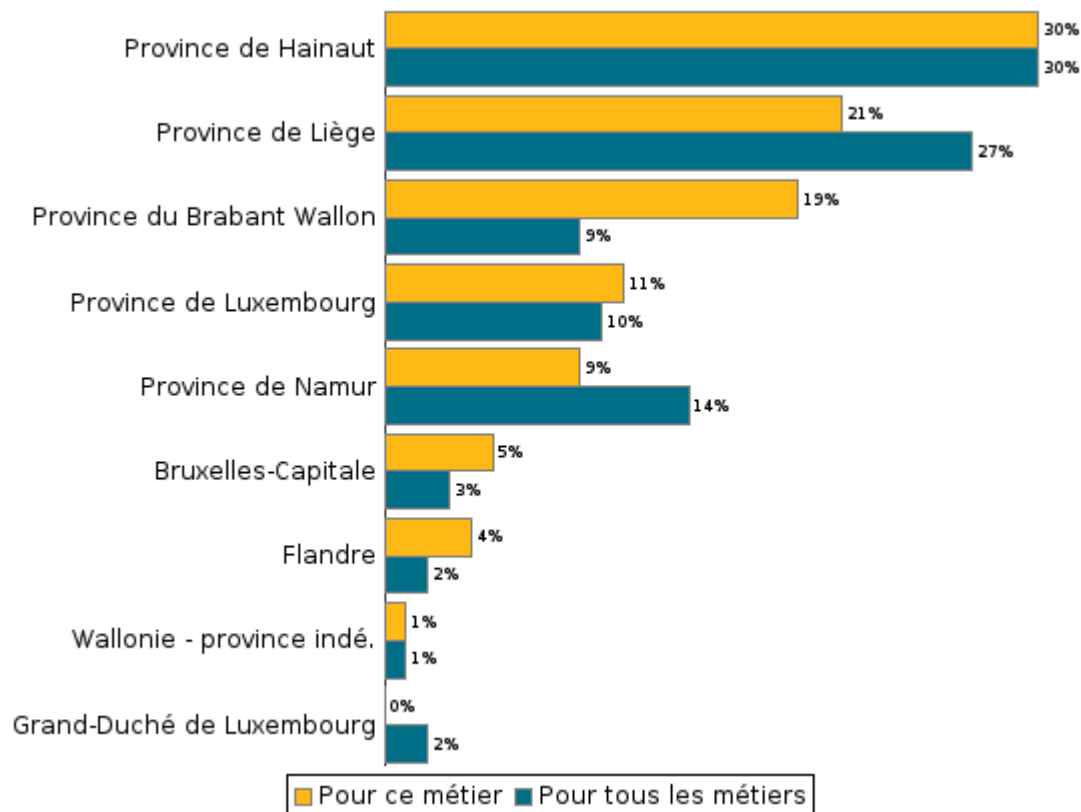
Types de contrats de travail proposés par les employeurs (2021)



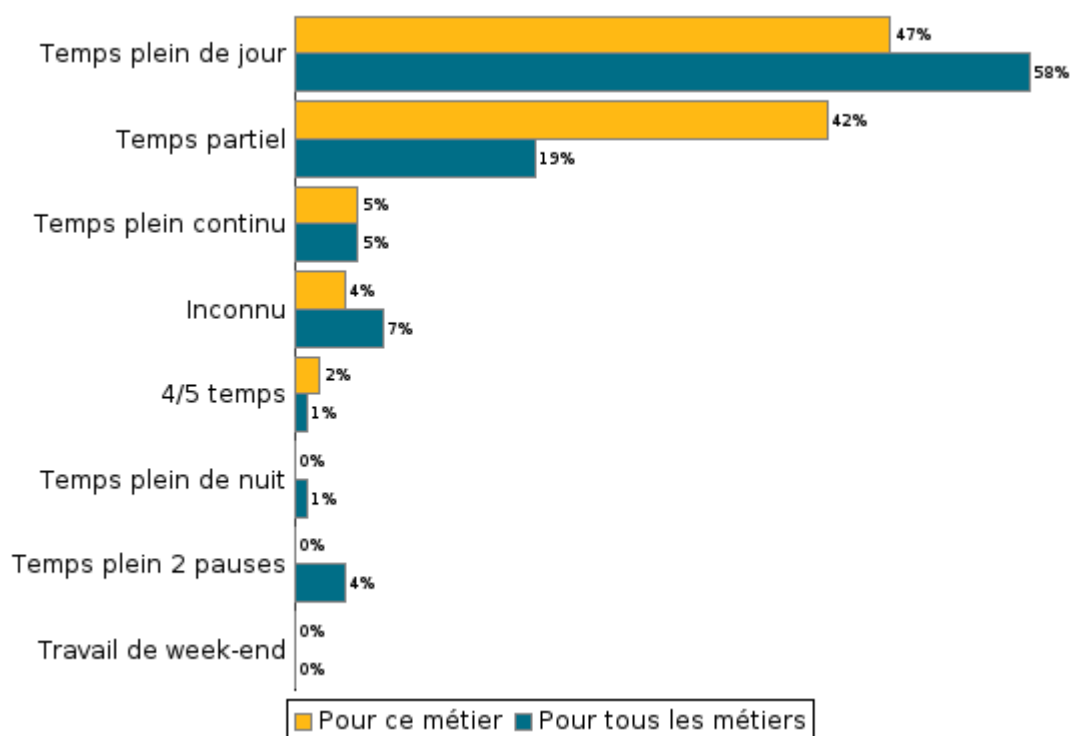
Principaux secteurs d'activités à l'origine des opportunités d'emploi (2021)



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 en articles de luxe (non alimentaires)

Assure la vente et la promotion de produits "haut de gamme" (prêt-à-porter, bijouterie, orfèvrerie, fourrure, maroquinerie de luxe, ameublement de luxe, art de la table, parfumerie...) généralement onéreux auprès d'une clientèle de particuliers 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
- Présenter les produits ou services correspondant aux besoins des interlocuteurs
- Permettre au client de tester le produit
- Effectuer les opérations d'encaissement
- Renseigner le client sur les services complémentaires à la vente (remise, livraison, carte de fidélité...)
- Préparer la mise en rayon des produits, des articles (étiquetage, antivol, balisage...) et les installer en magasin ou sur 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 d'articles de produits de luxe de prêt-à-porter

- Effectuer la vente d'articles d'horlogerie, de bijouterie, de joaillerie et d'orfèvrerie
- Effectuer la vente d'articles de parfumerie et de produits de soins
- Effectuer la vente d'articles de maroquinerie de luxe
- Effectuer la vente d'articles d'ameublement de luxe
- Effectuer les opérations de service après-vente (échange, retour fournisseur, remboursement, envoi en réparation...)
- 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 la caisse
- Réaliser un étalage/une vitrine
- Aménager un magasin
- Participer à des événements hors espace de travail habituel
- Adapter les produits et prix en fonction de la concurrence
- Collaborer au choix des articles et des collections

#### *Aptitudes à l'emploi*

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

#### *Autres appellations*

##### *Fonctions*

- Vendeur en animalerie (142260101)
- Vendeur en produits naturels (aromathérapie, herboristerie) (142260102)
- Vendeur en parfumerie, produits de soins (142260103)
- Vendeur en horlogerie, bijouterie, joaillerie, orfèvrerie (142260104)

##### *Synonymes*

- Commerçant en articles de luxe non alimentaires
- Responsable de galerie d'art
- Vendeur en animaux d'agrément
- Vendeur en bijouterie
- Vendeur en orfèvrerie

- Vendeur en parfumerie
- Vendeur haute couture
- Gérant de galerie d'art
- Vendeur grossiste en articles de luxe non alimentaires
- Vendeuse en articles de luxe (non alimentaires)
- Vendeur en tabac et accessoires pour fumeurs
- Vendeur en parfumerie, produits de soins

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.