

CQPM • Vendeur en fournitures industrielles



Achats - Commerce

MISSION(S) VISÉE(S) PAR LA QUALIFICATION

Le vendeur en fournitures industrielles intervient dans la vente de produits industriels dédiés à des professionnels et artisans dans le cadre de leurs activités (plomberie, chauffage, outillages, matériaux, consommables...).

Il peut être amené à effectuer des ventes dans différentes configurations : dans le cadre d'un face à face (en clientèle ou en magasin) ou par téléphone et internet dans le cadre du 'click and collect'.

Dans ce cadre il est chargé sous la responsabilité¹ d'un chef de vente, de magasin, ou de plateau téléphonique d'apporter une réponse pertinente et de qualité aux demandes de la clientèle. Pour cela il dispose de données technico économiques sur les produits et fournitures disponibles à la vente (catalogues, barèmes de prix de vente, fiches techniques...).

Il peut être amené à passer des commandes pour des produits non disponibles et fournir au client un prix et un délai en relation avec un fournisseur sur la base de produits de substitution référencés et connus.

Il intervient également dans la préparation de documents administratifs (bon de commande, facture).

¹ Dans le respect de la réglementation et la stratégie commerciale de l'entreprise.

ACTIVITÉS

En fonction des différents contextes et/ou organisations des entreprises, les missions ou activités du titulaire portent sur :



- • *La promotion de l'offre*
- • *La prise de contact et le conseil du client*
- • *La vente et le suivi d'une vente*

COMPÉTENCES

- *Promouvoir l'offre de fournitures industrielles*
- *Communiquer et rendre compte d'une activité de vente*
- *Etablir une prise de contact avec un client*
- *Découvrir et analyser les besoins techniques et les motivations d'achat d'un client*
- *Fournir des explications en lien avec les applications techniques d'un client*
- *Proposer et argumenter une solution globale et de service adaptés à une demande.*
- *Vérifier la disponibilité d'un article*
- *Etablir les documents commerciaux relatifs à l'acte de vente*
- *Effectuer le suivi d'une vente (SAV, suivi de livraison)*

LES MÉTIERS LIÉS

- *Assistant spécialisé / Assistante spécialisée*



> Les interlocuteurs

- L'UIMM territoriale la plus proche
- Représentant des salariés
- Directement en entreprise
- Conseiller d'orientation
- Conseiller en évolution professionnelle : Pôle emploi, APEC...

> Identification

Catégorie : B

Niveau : 4

N° Cert. : 1997 0157

État : Active

RNCP : RNCP37410

> Dispositif d'accès

Qui peut accéder à la certification ?

- Jeunes et adultes
- Salarié(e)s
- Intérimaires
- Demandeurs d'emploi

Comment accéder à la certification ?

Par la formation

- Contrat de professionnalisation
- Plan de développement des compétences
- POE (Individuelle/collective)