

# Vendeur(euse) en alimentation

## le métier

「 La vie que j'ai choisie 」

### Jean-Pierre, vendeur en alimentation

*“Ce que j’apprécie le plus, c’est la diversification du métier. Entre la présentation des produits, la publicité, les contacts avec la clientèle, la gestion, la vente et le conseil, je n’ai pas le temps de m’ennuyer ! On ne vend pas les produits du secteur alimentaire comme des voitures ou des articles de sport : la transparence de l’information sur la provenance des produits est aujourd’hui primordiale, comme d’ailleurs le respect des règles d’hygiène et de propreté, ou les connaissances liées à la périodicité et aux contraintes des produits périssables.”*

### Activités

Le vendeur en alimentation travaille dans la boutique, en contact direct avec la clientèle, et propose soit des produits alimentaires achetés à des grossistes ou à des producteurs (volailles, poissonnier...) soit des produits transformés ou fabriqués sur place (boucher-charcutier, boulanger-pâtissier, glacier, traiteur...). Chargé d’accueillir et de conseiller le client, en fonction de sa demande, il participe aussi au rangement et à l’approvisionnement du magasin : passage de commandes, réception et rangement des marchandises, gestion des stocks et inventaire, facturation et encaissement.

### Où et comment ?

Les conditions d’exercice dépendent du type de commerce et de l’importance du magasin. Le vendeur en alimentation peut également effectuer des livraisons à domicile. Respectueux des règles de propreté et d’hygiène, il soigne aussi la présentation de la boutique. La vente peut également s’accompagner de démonstrations, dégustations ou promotions.

### Profil

Le vendeur en alimentation doit savoir consacrer au client le temps qu’il faut. L’amabilité et la qualité du service priment avant tout : sa parfaite connaissance des produits lui permet de conseiller et de fidéliser la clientèle. Il se distingue aussi par un vrai sens du contact et de la persuasion, des facilités d’expression, de la patience et de la diplomatie, ainsi qu’une bonne résistance physique.

### Débouchés et évolution

Le secteur de l’alimentation offre de nombreuses opportunités : un jeune formé à ce métier n’a donc aucune difficulté à trouver un emploi salarié dans une entreprise artisanale.

**D’après l’INSEE,  
le commerce de détail  
est l’un des secteurs  
les plus dynamiques  
en matière d’emplois,  
avec près de 25 000 projets  
de recrutements en 2004.**

© ONISEP/Sources : UPA, APOCM

## quelles formations ?

### Niveau V

- » **CAP** distribution et commercialisation de produits alimentaires
- » **CAP** employé de vente spécialisé option produits alimentaires option service(s) à la clientèle
- » **BEP** alimentation
- » **BEP** vente action marchande
- » **MC** vendeur spécialisé en alimentation
- » **CTM** étalier(ère) en boucherie-charcuterie traiteur

### Niveau IV

- » **Bac pro** commerce, services ou vente représentation

### Niveau III

- » **BMS** alimentation

## pourensavoirplus

- » **Confédération générale de l’alimentation en détail**  
Téléphone : **01 44 90 88 44**  
**www.cgad.fr**
- » **Chambre de métiers et de l’Artisanat**  
Téléphone : **0 825 36 36 36**  
(0,15 € TTC la minute)
- » **Onisep**  
**www.onisep.fr**