

VENDEUR(EUSE)-CONSEIL

Distributeurs de matériaux de construction

#Qualité d'écoute et de conseil

#Sens de la vente

#Esprit d'équipe

#Aptitude à valoriser les produits

#Intérêt pour le numérique



**DISTRIBUTEURS DE MATÉRIAUX
DE CONSTRUCTION**

COMPÉTENCES

> D'AVENIR

Constructy's

FDMC

GOUVERNEMENT
Liberté
Égalité
Fraternité

Un métier, toujours dans l'action



Analyser les besoins des clients et les conseiller au mieux



Gérer les stocks, prendre les commandes et planifier les livraisons



Optimiser la gestion des flux de matériaux



Assurer l'édition des documents commerciaux

Le métier de vendeur(euse)- conseil en bref

Un métier de challenge : tu conseilles les clients et conclus les ventes

Un métier d'organisation : tu assures le suivi commercial

Un métier d'échange : tu es en contact constant avec les clients et le reste de l'équipe

Un métier qui peut t'emmener loin

Le vendeur(euse)-conseil peut évoluer vers différents métiers de la famille commerciale : vendeur(euse) libre-service, vendeur(euse) salle d'exposition, attaché(e) technico-commercial(e), responsable d'équipe commerciale, ...

Des avantages exclusifs

- Secteur en pleine croissance = emploi assuré
- Passerelles professionnelles pour évoluer
- Projets d'avenir innovants liés à la transition écologique
- Primes variables, prime de vacances, prime d'ancienneté



Rejoins les équipes des distributeurs de matériaux !

Au cœur de la filière de la Construction, les distributeurs de matériaux vendent les produits destinés à bâtir et rénover l'habitat, mais aussi à approvisionner les chantiers. Ils assurent un rôle essentiel de conseil auprès des professionnels du BTP et du grand public, en proposant des solutions adaptées pour accélérer la transition énergétique.

Les études et formations

NIVEAU BAC +3			BUT Techniques de commercialisation
NIVEAU BAC +2	BTS Conseil et commercialisation de solutions techniques	BTS Management commercial opérationnel	BUT Génie civil - construction durable
	BTS Management économique de la construction	BTS Négociation et digitalisation de la relation client	
NIVEAU BAC	TITRE PROFESSIONNEL Vendeur[se]-conseil en magasin	BAC PRO Métiers du commerce et de la vente Option A animation et gestion de l'espace commercial	BAC PRO Métiers du commerce et de la vente Option B prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale
	BAC TECHNOLOGIQUE* STMG		

** Ne se prépare pas
en alternance.*

Des formations

sont accessibles en alternance !

L'alternance, c'est à la fois une formation et un emploi rémunéré

1

Tu signes un contrat de travail qui te donne les mêmes droits que les salariés : salaire, congés, santé, transport, ...

2

Tu alternes des périodes de formation avec des périodes de mise en pratique en entreprise.



**Il a choisi le métier
de vendeur(euse)-conseil**

J'apporte des
conseils et un
service de qualité
aux clients afin
qu'ils puissent
réaliser au mieux
leurs projets ! ”

Noah, 25 ans
Vendeur-conseil

**RENDEZ-VOUS
SUR NOTRE SITE**



WWW.AVENIR-DISTRIBUTEURS-CONSTRUCTION.FR