

VENDEUR QUALIFIE VEGETAUX

Les métiers de la jardinerie

VOTRE MISSION PRINCIPALE

Vous contribuez à la performance d'un rayon ainsi qu'à l'accueil et la satisfaction client. Les différents rayons des jardinerie et des graineteries vous permettent de cumuler des expériences tout aussi passionnantes les unes que les autres.

LES DIFFERENTES FONCTIONS D'UN VENDEUR QUALIFIE VEGETAUX

Le végétal étant le cœur du métier des jardinerie, il place le vendeur végétal au centre de l'activité du magasin et en fait l'homme clé de sa performance. Polyvalent dans les graineteries ou les petites jardinerie, il tend à se spécialiser dans des secteurs particuliers avec l'augmentation de la taille du magasin.

Le vendeur rayon pépinière : Vous avez pour mission d'assurer la présentation attractive des végétaux de pépinières et d'apporter aux clients les meilleurs conseils à la plantation. Vous avez le souci de la qualité, de la propreté et de la maintenance des végétaux.

Le vendeur serre chaude (plantes vertes, plantes fleuries, produits annexes) : Au-delà des fonctions citées précédemment, vous devez porter une grande attention aux saisonnalités et faire preuve d'une grande vigilance dans le choix des produits afin d'optimiser les résultats de votre rayon, sans oublier la vente de produits complémentaires qu'il faut savoir proposer et valoriser (cache-pots par exemple...)

Le vendeur en marché couvert : Ce rayon nécessite aussi de bonnes compétences techniques et de présentation des produits saisonniers pour en dynamiser la vente.

Le vendeur en magasin (graines, gazons, bulbes, engrais, outillage, phytosanitaires) : Votre mission nécessite non seulement des aptitudes commerciales et des techniques de vente, mais également la connaissance des techniques horticoles. La maîtrise de la réglementation en matière de produits phytosanitaires est un plus indéniable.

LES QUALITES NECESSAIRES D'UN VENDEUR QUALIFIE VEGETAUX

Vous devez posséder une bonne formation technique vous permettant de bien connaître les végétaux, mais également d'apporter un conseil de qualité aux clients sur les plantes et leur entretien. Rigueur, méthode, organisation sont des qualités tout aussi importantes que le goût du travail en équipe et du contact client pour réussir pleinement dans ce type de fonction. La mobilité géographique est un atout si vous voulez saisir les opportunités de carrière au sein de votre enseigne et accéder au poste de responsable de rayon.

LE NIVEAU DE FORMATION EXIGE

Ces postes conviennent parfaitement aux titulaires du BEPA, BTA et BAC PRO ou BTS horticoles, motivés par le commerce des végétaux.

Des centres de formation habilités par la Commission Paritaire Nationale pour l'Emploi et la Formation Professionnelle de branche proposent une formation qualifiante de qualité qui vous permet d'acquérir un CQP de vendeur qualifié végétaux de niveau IV (BAC).