

L'employé(é) Libre Service

Sa mission

Il assure l'étiquetage et le balisage des produits destinés à la vente, la manutention et la mise en rayon sous la responsabilité du chef de rayon. Il participe également à l'information de la clientèle et selon le type de magasin, à la gestion d'un sous-rayon.

Ses activités

- Il remplit, range, nettoie les rayons et assure la rotation des produits,
- Il étiquette, balise et change les prix des marchandises,
- Il passe, sans négocier, certaines commandes à partir d'un cadencier,
- Il participe à l'inventaire, la réception et la vérification des marchandises.

Ses compétences essentielles

Le métier requiert d'être capable de s'adapter à des changements de tâches fréquents en cas de poly-activité, et d'être en mesure de travailler dans un environnement au niveau sonore parfois élevé.

Les voies d'accès au métier

Les voies d'accès au métier s'effectuent à partir de formation de niveau CAP/BEP relevant du secteur du commerce, soit en formation initiale soit en apprentissage.

Le CAP Employé de commerce multi-spécialités et le BEP Vente Action Marchande sont les deux diplômes les plus courants.

Les entreprises vendant des produits techniques ou nécessitant un conseil approfondi recherchent des diplômés de niveau Bac +2, notamment le BTS Management des unités commerciales.

Le salaire mensuel

Les salaires sont compris, pour un débutant, entre le SMIC et 1600 € bruts par mois. La rémunération varie en fonction du secteur et de la qualification.

Les Sources et ressources

Publication Onisep

- Vendre, Voie Pro, 2006, Onisep
- Les métiers du marketing et de la vente, Parcours, 2003, Onisep

Adresses Utiles

- Négocia/Advancia, 8 Avenue de la Porte de Champerret 75017 Paris Tel : 01 49 70 61 08
- Fédération des entreprises du commerce et de la distribution, 75008 Paris