



Fiche métier

Vendeur(se) fruits et légumes

→ IL PEUT AUSSI S'APPELER

- ▶ Vendeur/euse.
- ▶ Télévendeur/euse.
- ▶ Commercial(e).

→ CARACTÉRISTIQUES DU MÉTIER

Les vendeurs/euses fruits et légumes interviennent soit auprès d'un portefeuille ou d'une catégorie de clients (centrales d'achats des grandes et moyennes surfaces, grossistes et magasins spécialisés, industries agro-alimentaire...) soit auprès de l'ensemble des clients de l'entreprise. Ils/elles peuvent être également spécialisé(e)s par zone géographique, en fonction de leur maîtrise des langues étrangères. Les prix de vente sont généralement fixés par le service commercial mais en fonction de l'organisation de l'entreprise, les acheteurs/euses vendeurs/euses peuvent disposer d'une marge de manœuvre plus ou moins importante pour négocier les prix. Pour exercer leur activité, les vendeurs fruits et légumes doivent suivre l'avancement de la production réalisée dans la station de conditionnement.

Lieux d'exercice

- ▶ Entreprise.
- ▶ Vente par téléphone le plus souvent.

→ FONCTIONS COMPLÉMENTAIRES

- ▶ Négociation des transports inhabituels.
- ▶ Vérification de la solvabilité des clients (auprès de l'assureur crédit par exemple).

→ RELATIONS PROFESSIONNELLES LES PLUS FRÉQUENTES

- ▶ Avec les clients de l'entreprise, en France ou à l'étranger.
- ▶ Avec la direction commerciale pour le suivi des objectifs commerciaux et de la politique commerciale.
- ▶ Avec le service logistique pour le suivi des contraintes de livraison et de transport ? parfois la négociation de transports inhabituels.
- ▶ Avec le service achats pour le recueil d'informations sur la disponibilité des produits.
- ▶ Avec la station de conditionnement pour vérifier la faisabilité des opérations.

→ ACTIVITÉS PROFESSIONNELLES

→ COMPÉTENCES

→ CONNAISSANCES

Commerce

- ▶ Techniques de vente.
- ▶ Techniques de négociation commerciale.
- ▶ Techniques de gestion de l'activité commerciale (tableaux de bord, reporting,...).
- ▶ Caractéristiques des circuits de commercialisation et de transport des fruits et légumes en France et à l'étranger.

Produits, hygiène et qualité

- ▶ Connaissance des fruits et/ou légumes commercialisés par l'entreprise.
- ▶ Cahiers des charges et référentiels.
- ▶ Règles et procédures hygiène et qualité.

Systèmes d'information

- ▶ Bureautique et logiciels de gestion internes.

Gestion de production

- ▶ Sensibilisation à la gestion de production en station de conditionnement.

Communication

- ▶ Techniques de communication par téléphone.
- ▶ Techniques de communication et de négociation fournisseurs.
- ▶ Langues étrangères (anglais, espagnol, allemand,...).

→ COMMENT ACCÉDER À CE MÉTIER ?

Pré-requis indispensable pour exercer le métier

- ▶ La connaissance des produits (fruits et/ou légumes commercialisés par l'entreprise) peut être déterminante selon les entreprises.
- ▶ Aisance relationnelle, rapidité, souplesse, réactivité, autonomie.
- ▶ Capacité à s'organiser, à gérer son temps et les priorités.
- ▶ Langues étrangères (si activité export).

Indications sur les formations existantes

- ▶ Expérience de la vente de fruits et légumes.
- ▶ Diplôme dans le domaine de la vente (BEP, Bac PRO, [BTS MUC](#) ou [BTS NRC](#), école de commerce).
- ▶ Quelques passerelles professionnelles possibles depuis les métiers de la préparation produits et de la logistique.

→ FORMATIONS LIÉES AU MÉTIER

Des modules de formation combinables pour constituer des parcours personnalisés :

- ▶ [N°1 Connaissance de la filière des fruits et légumes et du métier d'expéditeur](#)
- ▶ [N°2 Connaissance des produits commercialisés par l'entreprise](#)
- ▶ [N°3 Les règles de commercialisation des fruits et légumes](#)
- ▶ [N°9 Démarches qualité et certification](#)
- ▶ [N°10 La compétitivité et l'approche processus](#)
- ▶ [N°12 Amélioration continue ? revue direction démarches de progrès](#)
- ▶ [N°17 Tableaux de bord et coûts de revient](#)
- ▶ [N°20 Processus vente par téléphone](#)
- ▶ [N°21 Connaissance des clients et de leurs métiers](#)
- ▶ [N°23 Connaissance de l'organisation et des moyens logistiques de l'entreprise](#)
- ▶ [N°24 Processus de vente et prospection terrain](#)
- ▶ [N°25 Gestion commerciale \(gestion des encours\)](#)
- ▶ [N°26 Techniques de collecte et analyse de l'information](#)
- ▶ [N°27 Les codes d'usages commerciaux et les conditions générales de vente ? la réglementation en matière d'achat \(loi de modernisation de l'agriculture et ses conséquences\)](#)

→ D'UN MÉTIER À L'AUTRE

- ▶ Évolution possible vers le métier d'[acheteur/euse vendeur/euse](#) ou de responsable commercial(e).



OUTILS PRO RH

- ▶ Guide de l'entretien de recrutement [en ligne](#) / [formulaire imprimé](#)
- ▶ De vendeur à acheteur-vendeur : [outil passerelle](#)
- ▶ De vendeur à responsable commercial : [outil passerelle](#)
- ▶ [38 modules de formation](#) combinables pour constituer des parcours personnalisés

L'entretien professionnel

- ▶ [Guide pour le manager](#)
- ▶ [Guide pour le salarié](#)
- ▶ [Grille d'informations](#) (à renseigner avant l'entretien pour chaque salarié)
- ▶ [Grille d'entretien](#) (pour conduire l'entretien)
- ▶ [Grille d'informations pré remplie pour le métier d'opérateur logistique](#)
- ▶ [Grille d'informations pré remplie pour le métier de vendeur itinérant](#)
- ▶ [Compte-rendu du bilan récapitulatif des 6 ans](#)

- ▶ [Le guide du tuteur personnalisable](#)
- ▶ Guide '[Recruter et former à plusieurs](#)'