



Vendeur / Vendeuse en micro-informatique et multimédia

Comme tout commercial, son objectif est de vendre. Son rayon : les produits informatiques, tels que les ordinateurs, imprimantes, logiciels... Les connaissant bien, il se considère avant tout comme un conseiller qui assiste le client dans son achat.

SOMMAIRE

Le métier

Compétences requises

Où l'exercer ?

Les études

Emploi et secteur

Salaire du débutant

Pour aller plus loin

Niveau minimum d'accès : **bac + 2**

Statut : **Statut salarié**

Secteur professionnel : Commerce et distribution

Centres d'intérêt : J'ai le sens du contact, Je veux travailler dans le commerce



© Alain Potignon/Onisep

Le métier

Vendre et conseiller

Quel ordinateur acheter ? Comment faire le bon choix parmi les 20 imprimantes exposées ? Quel est le fournisseur d'accès à Internet le plus compétitif ? Quel câble choisir pour raccorder un ensemble home cinéma à un PC ? Autant de questions auxquelles le vendeur en micro-informatique et multimédia a l'habitude de répondre. Qu'il travaille dans un magasin spécialisé ou au sein d'une enseigne de la grande distribution, son rôle est le même : accueillir les clients, analyser leurs besoins en tenant compte de leur budget, et les conseiller sur l'achat d'un produit.

Gérer et accompagner

Le vendeur est souvent un démonstrateur de matériels. Outre les objectifs commerciaux qu'il doit atteindre, il est responsable de la tenue du rayon, du bon emplacement des étiquettes... Il peut donner son avis sur les commandes et s'occuper du réapprovisionnement des stocks. Il peut également accompagner le client dans son achat en proposant un service après-vente, une assistance téléphonique, des solutions de financement. Éventuellement, il procède à l'encaissement des articles.

Compétences requises

Technicien et commercial

Le vendeur doit convaincre son client en avançant des arguments techniques, le plus souvent illustrés par une démonstration des appareils. Pour bien connaître l'ensemble des (très) nombreux produits, il se tient régulièrement informé des dernières innovations. Il bénéficie souvent de formations proposées par les employeurs et/ou les constructeurs de matériels afin de suivre le rythme rapide des évolutions technologiques. Commercial dans l'âme, il sait se montrer attentif et souriant. Il est aussi capable de vulgariser et d'adapter ses connaissances techniques à la clientèle.

Résistant et clairvoyant

Le plus souvent debout, effectuant de fréquents allers-retours entre le lieu de stockage du matériel et le rayon, le vendeur doit avoir une bonne résistance physique. Et savoir garder son calme et sa courtoisie, notamment lors des pics d'affluence du samedi ou des périodes de fêtes. Ce professionnel de terrain n'oublie pas l'objectif

qu'il doit atteindre quotidiennement : vendre le plus de produits possible, et augmenter son chiffre d'affaires.

Où l'exercer ?

En grande surface ou en ligne

Le vendeur en micro-informatique et multimédia travaille dans une société commercialisant des produits d'électronique grand public (Dell, Apple Store...), dans un hypermarché (Carrefour, Auchan...) ou pour une enseigne spécialisée dans l'électroménager (Conforama, But, Darty, Boulanger...).

Avec le développement de l'e-commerce, le vendeur peut également travailler pour le compte d'un site Internet qui vend en ligne des matériels informatiques (fnac.com, surcouf.com...).

Le soir et le week-end

Les samedis et les jours fériés sont rarement chômés pour les vendeurs en micro-informatique et multimédia. Le travail en soirée se généralise, surtout dans les hypermarchés et les points de vente des grandes enseignes. En effet, certaines périodes sont favorables à une forte affluence (fêtes de fin d'année, rentrée universitaire...).

Les études

Après le bac

BTS management commercial opérationnel, BTS négociation et digitalisation relation clients (2 ans d'études), BUT techniques de commercialisation (3 ans d'études).

bac + 2

→ [BTS management commercial opérationnel](#)

→ [BTS négociation et digitalisation de la relation client](#)

bac + 3

→ [BUT techniques de commercialisation parcours business développement et management de la relation client](#)

→ [BUT techniques de commercialisation parcours business international : achat et vente](#)

→ [BUT techniques de commercialisation parcours marketing digital, e-business et entrepreneuriat](#)

[→ BUT techniques de commercialisation parcours marketing et management du point de vente](#)

[→ BUT techniques de commercialisation parcours stratégie de marque et événementiel](#)

Emploi et secteur

Un marché en forte croissance

En France, le taux d'équipement des ménages en produits informatiques, multimédias et numériques atteint un niveau record et va continuer à progresser. Les ventes d'ordinateurs, de tablettes et d'appareils photo numériques explosent. En dépit de la concurrence du commerce électronique, les magasins spécialisés et les hypermarchés offrent de nombreux emplois de vendeur en micro-informatique et multimédia.

Évolution de carrière

Le vendeur en micro-informatique et multimédia peut devenir, après quelques années d'expérience, chef de rayon informatique et/ou multimédia ou responsable de département. En développant ses compétences techniques, il peut également s'orienter vers les fonctions de maintenance ou d'assistance informatique aux utilisateurs.

Secteur

Commerce et distribution

Salaire du débutant

Variable en fonction du lieu d'exercice .

Pour aller plus loin

Sur le web

[Site de la Fédération des entreprises du commerce et de la distribution. Informations sur les métiers du secteur. ↗](#)

Librairie



PARCOURS

Les métiers du commerce, du marketing et de la publicité

Paru le 14/10/2021

Broché • 12,00 € ↗

PDF • 8,00 € ↗

Centres d'intérêt

[J'ai le sens du contact →](#)

[Je veux travailler dans le commerce →](#)

Autres métiers à découvrir

Ingénieur technico-commercial en informatique

Vendeur de matériel médical, paramédical

Vendeur d'articles de sport

Responsable e-commerce

Product owner (chef de projet numérique)