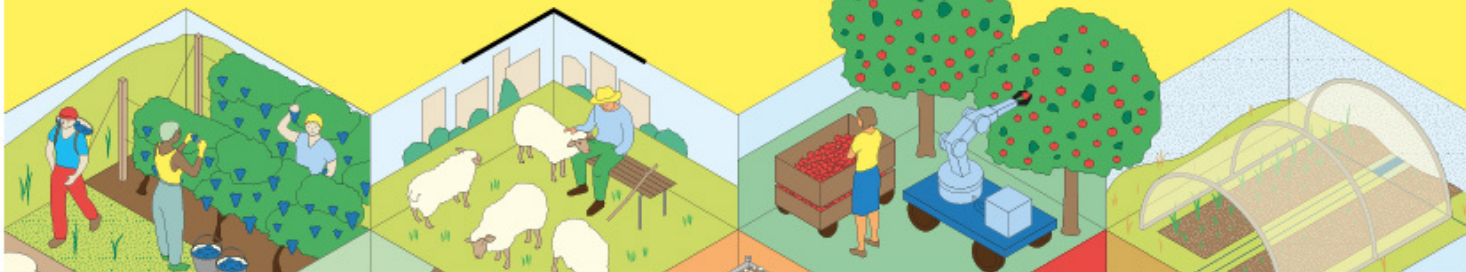


JOURNÉES NATIONALES DE L'AGRICULTURE

3^e édition

16.17.18
juin 2023

Découvrez
nos métiers !
#JNAgri



CHEF-FE OU RESPONSABLE DE RAYON *en jardinerie*



ON COMPTE SUR ELLE/LUI POUR...

- Accueillir et conseiller les clients
- Assurer la rentabilité du rayon en développant les ventes
- Gérer le rayon et son animation commerciale (facing, stock, affichage, soldes...)
- Optimiser les approvisionnements du rayon et les stocks
- Contribuer à la performance commerciale et économique du magasin
- Développer les ventes des végétaux
- Manager son équipe



EXERCER ?

Chez un pépiniériste,
dans une enseigne
de jardinerie, dans une
grande surface...



SON PROFIL

Excellentes connaissances
dans le secteur du végétal

Aisance
relationnelle

Capacités
commerciales

Réel goût du contact
et de la satisfaction client

Capacité d'écoute



Goût du
challenge

Sens du travail
en équipe

Esprit
service client

Organisée
et méthodique

Merci à l'

apecita
l'emploi agri/agro



LES FORMATIONS POSSIBLES

- Bac pro technicien conseil vente de produits de jardin
- BTSA (agronomie-productions végétales, production horticole, technico-commercial jardins et végétaux d'ornement...)
- BTS management commercial opérationnel (ex-Muc)
- Formations qualifiantes : CQP vendeur en jardinerie, responsable de secteur en distribution option jardinerie Certiphyto conseil très souvent exigé
- Caces 3 apprécié



QUELLE RÉMUNÉRATION ?

Entre 20 et 24 K €, selon la taille de la structure.



LES PERSPECTIVES D'ÉVOLUTION

Évoluer vers un poste de direction.



Céline Kakir, chef de rayon chez Gamm vert

« LE CONTACT AVEC LE CLIENT EST CE QUE JE PRÉFÈRE DANS MON MÉTIER »



Céline Kakir occupe le poste de chef de rayon marché aux fleurs au sein du magasin Gamm vert de Belley, situé dans l'Ain. Avec un BEPA option pépinière et un bac pro technico-commercial dans les produits horticoles, elle se lance dans la vie active en 2007.

Après avoir acquis de l'expérience dans trois magasins différents du groupe, elle devient chef de rayon végétal. « Aujourd'hui, je m'occupe de la gestion des commandes, de la mise en place du rayon ainsi que du relationnel avec le client, détaille-elle. Mon métier consiste à mettre en avant les produits pour donner l'envie d'acheter. » La météo étant un facteur déterminant, elle doit sans cesse anticiper les commandes afin que le rayon ne soit pas vide ou, à l'inverse, trop chargé, et que des plantes ne soient pas vendues. Au quotidien, elle travaille avec le chef de marché.

Céline est une passionnée, mais ce qui l'anime le plus dans son métier est le contact avec le client. Elle se considère d'ailleurs davantage comme une conseillère que comme une vendeuse. « Le plus important dans notre métier est l'accueil et l'écoute. J'aime cette relation avec le client et la fidélité qu'il peut nous offrir en retour. Je n'hésite pas à prendre le temps, à cerner leur projet, à leur proposer des solutions et à les suivre de A à Z, même si leurs achats se font dans d'autres rayons. » Au-delà de sa passion pour le végétal elle apprécie le relationnel avec les clients et la solidarité au sein de l'équipe du magasin.

— CLAIRE LAMY-GRANDIDIER

Merci à l'

