

VENDEUR-DEMONSTRATEUR / VENDEUSE DEMONSTRATRICE

Animateur commercial, Animatrice commerciale, Animateur de vente, Animatrice de vente, Démonstrateur, Démonstratrice



61

LE METIER

DESCRIPTION

Le vendeur démonstrateur est l'un des ambassadeurs de la marque horlogère pour laquelle il travaille. En relation directe avec les clients finaux, il est un maillon principal de la vente puisqu'il présente les spécificités techniques des produits et conclut les ventes sur l'espace qui lui est confié (typiquement en grand magasin). Il doit remplir un objectif annuel de vente dont il rend compte par un reporting régulier à son directeur commercial.

Aussi chargé de la promotion événementielle des montres sur son point de vente, le vendeur démonstrateur doit être dynamique, amateur d'horlogerie et accueillant. La maîtrise d'une ou plusieurs langues étrangères devient essentielle du fait de l'internationalisation de la clientèle.



PROFIL D'EMPLOYEURS

- Groupe horloger intégré
- Détaillant
- Marque horlogère indépendante



RELATIONS INTERNES / EXTERNES

- **Internes** : merchandiseurs, attachés commerciaux, assistant ADV, assistant administratif SAV, directeur de marque, directeur commercial...
- **Externes** : clients finaux, responsables du grand magasin dans lequel il intervient



ENVIRONNEMENT ET CONDITIONS DE TRAVAIL

- Il travaille en magasin, en corner dans des grands magasins et parfois hors du point de vente (street marketing, salons...)
- Le démonstrateur travaille souvent aux moments d'affluence, le samedi, lors des fêtes de fin d'année... Il est généralement debout pour la promotion des montres
- Il doit être fortement sensibilisé aux dispositifs de sécurité du point de vente et faire respecter les consignes



ACTIVITES

> Activités principales

Gestion d'un point de vente BtoC

- Animer le point de vente pour attirer et convaincre les clients
- Présenter les caractéristiques du produit (qualités, performances, avantages) selon l'argumentaire de vente et la stratégie de la marque
- Conclure et réaliser les ventes

Préparation de la promotion événementielle

- Définir son planning d'interventions
- Installer le stand, les présentoirs publicitaires, les montres (ou articles d'horlogerie) de démonstration selon les critères de la marque

Gestion de la relation client

- Assurer l'interface et la relation entre le grand magasin et la marque horlogère
- Assurer la liaison entre les clients finaux et les équipes SAV

> Activités complémentaires

Perfectionnement

- Identifier de nouvelles modalités d'intervention compatibles avec l'image de la marque et les argumentaires de vente
- Evaluer l'efficacité de ses interventions avec les attachés commerciaux / détaillants pour se perfectionner

Participation proactive à l'effort commercial

- Proposer de manière proactive au réseau ses interventions
- Prendre en charge l'accueil, le conseil et la fidélisation de la clientèle



> SAVOIR

- Connaître ses produits, ses clients potentiels, son environnement concurrentiel et son écosystème
- Savoir anticiper les retombées d'un message auprès du public visé

> SAVOIR-ETRE

• -

> QUALITES / GOUTS PERSONNELS

- Avoir une aisance orale
- Aimer la vente, le commerce
- Aimer le contact avec la clientèle
- Aimer le secteur du luxe et de l'horlogerie, se tenir informé et analyser les tendances marché, produits...

> SAVOIR-FAIRE

- Savoir identifier le profil de client et les bons leviers à actionner pour la vente
- Etre capable de construire et proposer un argumentaire produit adapté au client
- Etre capable de conseiller / orienter les clients (technique, gamme, prix)
- Savoir analyser un produit et le décrire (design, auteur / fabricant, processus de création / fabrication...) en le rendant attrayant
- Parler plusieurs langues étrangères dont l'anglais
- Savoir argumenter et convaincre
- Savoir pratiquer l'écoute active pour comprendre la demande et les besoins et motivations de son interlocuteur (client interne/externe ou collaborateur)
- Savoir partager sa passion et transmettre son enthousiasme
- Savoir faire une démonstration d'utilisation du produit
- Savoir formuler un message de façon attractive et défendre l'image de l'entreprise
- Savoir créer du lien, développer l'intimité avec le client et le fidéliser
- Savoir agencer l'espace magasin de manière efficace pour optimiser le parcours client et les ventes
- Savoir concevoir un rayon / étalage en appliquant les concepts et bonnes pratiques de merchandising

> EVOLUTIONS DU METIER

- Elargissement des gammes de produits (marchés de niche...)
- Internationalisation de la clientèle (Asie, Moyen Orient...)

> COMPETENCES CLES DE DEMAIN

- Capacité de veille et d'appropriation des nouveaux produits
- Capacité à dialoguer avec une clientèle internationale (langue, culture)



PREREQUIS D'ACCES AU METIER

- Il faut être dynamique et avoir un sens aigu de la relation client.
- Des connaissances en horlogerie sont souhaitables pour satisfaire les clients, souvent connaisseurs.
- La maîtrise des langues est primordiale, surtout dans le luxe.



FORMATIONS FREQUENTES

- BTS MUC ou expériences dans la vente
- CQP Conseiller de vente en horlogerie-bijouterie
- CQP vendeur qualifié en horlogerie-bijouterie
- CQP Vendeur en Horlogerie haut de gamme



CERTIFICATIONS RECONNUES

- Il n'y a pas de certification spécifique



EVOLUTION PROFESSIONNELLE

- Attaché commercial
- Directeur commercial
- Chargé de clientèle
- Merchandiseur



AUTRES REFERENTIELS

- [Code ROME – D1501 : Animation de vente](#)
- [Code ROME – D1201 : Achat vente d'objets d'art, anciens ou d'occasion](#)
- [Code ROME – D1211 : Vente en articles de sport et loisirs](#)
- [ONISEP : Vendeur en magasin](#)



Accédez aux référentiels
en cliquant sur les liens

TEMOIGNAGE

« Le métier de vendeur démonstrateur est parfait pour moi. Il me permet d'être au contact des clients et des détaillants en horlogerie. Je consacre beaucoup de temps à l'analyse des nouvelles montres, ma passion. Dans ce métier, j'ai la possibilité de développer mes capacités commerciales, ce qui est parfait car j'aime le commerce. L'événementiel est aussi une activité passionnante, en représentation je facilite la vente grâce à des démonstrations, des mises en scènes, des explications... Il faut avoir un bon relationnel et ne pas être trop timide, et ce n'est pas mon cas ! Il faut aussi savoir s'adapter à différents profils de clients... vraiment c'est un métier extraordinaire. »

Guillermo,
Vendeur démonstrateur

