

Fiches métiers de la Vente Directe

développeurs de talents[★]



les métiers de la Vente Directe

pour construire votre avenir



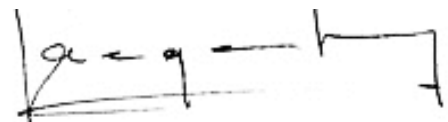
La Fédération de la Vente Directe (FVD) créée en 1966 œuvre depuis de nombreuses années sur le front de l'emploi et de la formation professionnelle.

La FVD participe à l'élaboration de programmes de formation professionnelle et développe des outils de communication.

Dans cette optique, les fiches métiers de la Vente Directe ont pour objectif de faciliter la communication entre les professionnels du secteur, les institutionnels et le public. Ces documents synthétiques sont mis à la disposition des acteurs de terrain habilités dans leur entreprise à promouvoir nos métiers commerciaux.

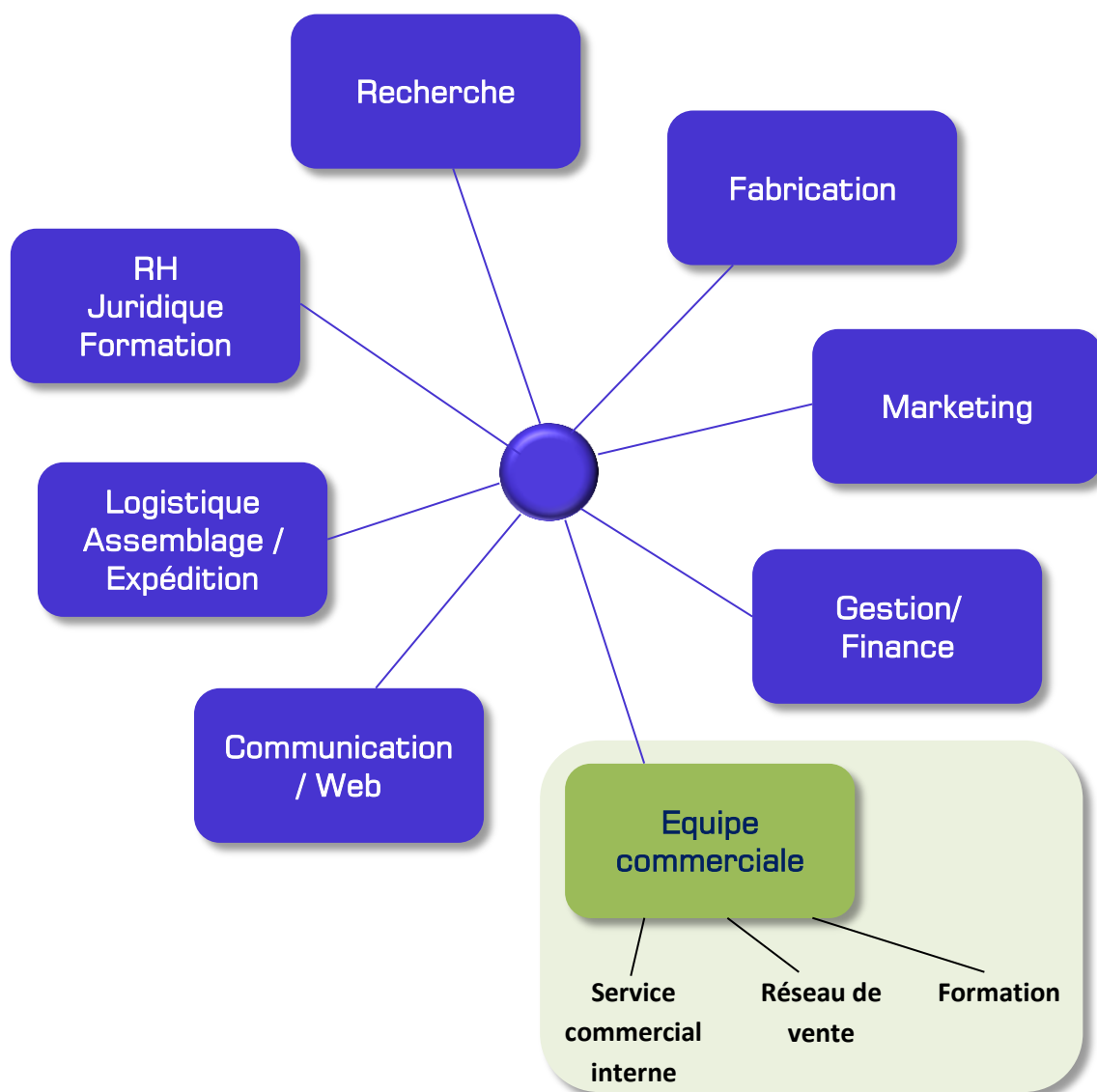
Ces fiches métiers sont destinées à être utilisées lors des rencontres avec Pôle emploi, les missions locales, les services emploi. Présentées de manière pédagogique, elles peuvent être également utilisées comme un outil de découverte de notre profession auprès de formations diplômantes dans les cursus commerciaux (Bac Pro Vente, BTS NRC, Ecoles de commerce...).

La Vente Directe représente des opportunités d'emploi, de formations et de débouchés croissants, d'année en année. La FVD s'engage aux côtés de ses entreprises pour faire des métiers de la Vente Directe de véritables développeurs de talents.



Jacques Cosnefroy
Délégué Général de la FVD

Les métiers de la Vente Directe



Quelques chiffres...

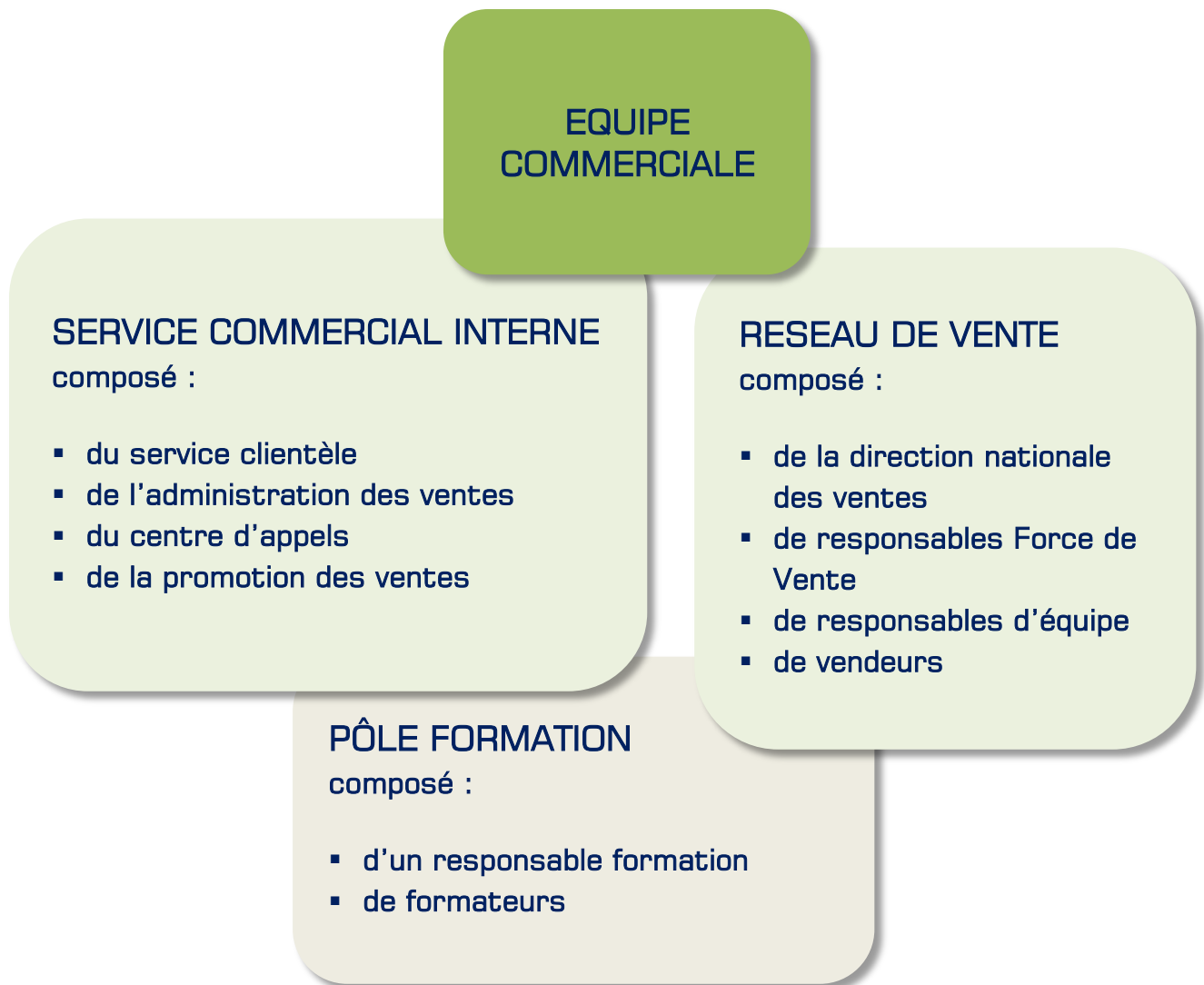
En France, les **140** enseignes membres de la FVD ont une croissance forte depuis plusieurs années et ont créé, en 2012, 28 800 emplois.

La Vente Directe représente en France **3,85 milliards d'euros de CA**, **500 000 personnes** exerçant une activité dans ce secteur auxquels s'ajoutent plus de **60 000** emplois indirects (production, services généraux, prestataires, installateurs, partenaires..).

plus d'informations sur
www.fvd.fr



Type d'une structure commerciale d'entreprise en Vente Directe



plus d'informations sur
www.fvd.fr



La valeur ajoutée dans le recrutement des métiers de la Vente Directe...

Un secteur ouvert à tous

Quels que soient :

- ✓ le niveau d'études
- ✓ l'expérience
- ✓ l'âge*
- ✓ le lieu de résidence

Points forts des profils recherchés

- Goût de la relation humaine
- Enthousiasme/dynamisme
- Autonomie
- Volonté d'entreprendre
- Sens de l'organisation

Les avantages des métiers commerciaux de la Vente Directe

- Formation permanente
- Transfert de savoir et de savoir-faire
- Opportunité de carrière
- Forte rémunération possible
- Autonomie / Gestion du temps
- Flexibilité et compatibilité avec d'autres activités
- Echanges relationnels

*majorité requise

les métiers de la Vente Directe pour construire votre avenir



Conseiller en Vente Directe

Référence Pôle emploi
Code Rome D14.03

Quelles sont ses
missions ?



Appelé également, selon les entreprises, vendeur à domicile, consultant, représentant, distributeur, ambassadeur, ...

Il ou elle commercialise les produits et services de l'entreprise auprès d'une clientèle de particuliers à domicile.

- Etablir un plan de prospection
- Rencontrer les clients, conseiller le produit et le service adaptés aux besoins du client
- Assurer le suivi commercial et administratif de la clientèle
- Promouvoir la démarche commerciale de l'entreprise en respectant le Code Ethique et le Code de conduite de la Vente Directe
- Communiquer sur le métier

Comment se former à ce métier ?

Ce métier nécessite l'acquisition de compétences commerciales. Un accès à la formation est assuré par l'entreprise (groupes de travail au sein des équipes commerciales, e-learning*, séminaires régionaux, congrès, etc.).

* **Vente Directe Académie** (outil de formation par e-learning mis à disposition par la FVD auprès de ses entreprises adhérentes)

Comment évoluer dans la profession ?

- Evolution vers le poste d'**Animateur d'équipe** (un niveau bac+2 est un plus)
- Evolution vers le poste d'**Animateur des ventes** (un niveau bac+3 est un plus)

Quels sont les statuts ?

- Vendeur à Domicile Indépendant (VDI)
- Commerçant
- Salarié
- Salarié VRP
- Agent commercial

Un métier évolutif vers
des postes d'animation

plus d'informations sur
www.fvd.fr



les métiers de management en Vente Directe



Animateur d'équipe

Référence Pôle emploi
Code Rome D14.03

Quelles sont ses missions ?



Appelé également, selon les entreprises, responsable de réseau, responsable de zone, directeur de district, chef de zone, team coach, directeur de division, directeur d'agence.

Il ou elle développe et suit la clientèle et recrute, forme, motive, anime et accompagne une équipe de vendeurs.

- Développer et suivre la clientèle
- Recruter et assurer l'intégration d'une équipe commerciale
- Transmettre les bonnes pratiques aux conseillers de vente
- Animer et développer une équipe commerciale
- Suivre les résultats d'une équipe
- Promouvoir la démarche commerciale de l'entreprise en respectant le Code Ethique et le Code de conduite de la Vente Directe
- Communiquer à une équipe la stratégie commerciale établie

Quels sont les pré-requis à ce métier ?

Justifier d'une expérience reconnue au poste de vendeur confirmé (évolution possible dès 6 mois).

Avoir validé avec succès le parcours de formation* de l'entreprise.

* La FVD propose aux entreprises un outil de formation par e-learning : **Vente Directe Académie**

Quels sont les statuts ?

- Vendeur à Domicile Indépendant (VDI)
- Commerçant
- Salarié
- Salarié VRP
- Agent commercial

Comment évoluer dans la profession ?

- Evolution vers le poste d'**Animateur des ventes** (un niveau bac+3 est un plus)

Une rémunération évolutive
et attractive.
Un premier pas dans le
management.

plus d'informations sur
www.fvd.fr



les métiers de management en Vente Directe



Animateur des ventes

Référence Pôle emploi
Code Rome D14.06

Appelé également, selon les entreprises, promoteur des ventes, directeur de division, directeur de région, responsable de région, responsable national.

Il ou elle est le garant de la mise en place de la stratégie commerciale de l'entreprise sur son secteur.

Quelles sont ses missions ?



- Encadrer les animateurs d'équipe
- Développer le niveau d'activité d'un réseau de vente
- Participer à la stratégie commerciale de l'entreprise
- Créer et mettre en œuvre son plan d'action commerciale
- Réaliser ses objectifs (CA, effectifs, indicateurs clés)

Quels sont les statuts ?

Quels sont les pré-requis à ce métier ?

Justifier d'une expérience reconnue au poste d'animateur d'équipe.

Avoir validé avec succès le parcours de formation* de l'entreprise.

- Commerçant
- Salarié
- Salarié VRP
- Agent commercial

* La FVD propose aux entreprises un outil de formation par e-learning :
Vente Directe Académie

plus d'informations sur
www.fvd.fr



Une participation active à la
stratégie de l'entreprise

Fiches métiers de la Vente Directe

Les fiches métiers de la Vente Directe ont été réalisées par un ensemble d'experts réunis au sein de la Commission Formation de la Fédération de la Vente Directe.

Les fiches métiers de la Vente Directe vous donnent des informations précises sur :

- ❖ Les métiers du secteur de la Vente Directe
- ❖ Les outils de formation
- ❖ Les statuts juridiques des acteurs commerciaux
- ❖ Les possibilités d'évolution de carrière et/ou de statut

Fédération de la Vente Directe
100, avenue du Président Kennedy - 75016 Paris
Tél. 01 42 15 30 00 / Fax. 01 42 15 30 90 / info@fvd.fr
www.fvd.fr

