

Gestionnaire du commerce de détail CFC – Boulangerie-confiserie

conseiller, clarifier, ordonner, organiser, contrôler, planifier

Les gestionnaires du commerce de détail CFC – Boulangerie-confiserie vendent toutes sortes de pain et de pâtisseries, de confites et de tartes. Ils conçoivent l'assortiment en fonction de la demande et d'occasions telles que Noël ou Halloween. Pour la variété de leurs offres, ils commandent les produits de boulangerie, de confiserie et de pâtisserie auprès de différents producteurs. Ils veillent à ce que ces produits soient présentés de manière savoureuse et attrayante.

Ils perçoivent le montant des produits vendus directement, les conditionnent, fournissent des informations sur la durée de conservation ou satisfont les clients en cas de réclamation. Les gestionnaires respectent strictement les lois et les règlements

en matière d'hygiène alimentaire. Cela inclut le nettoyage en fin de la journée de travail, de sorte que les clients trouvent le magasin propre le lendemain.

Il y a deux domaines spécifiques. Lors de la «conception et réalisation d'expériences d'achat», les gestionnaires créent des univers d'expérience axés sur les produits et les services, élaborent des promotions, organisent des événements pour les clients et mènent des entretiens de vente sophistiqués. Lors de la «gestion de magasins en ligne», ils s'occupent de la présentation des marchandises et des processus dans la boutique en ligne, enregistrent les articles, tiennent à jour et évaluent les données sur les ventes en ligne et le comportement des clients.



Quoi et pourquoi?

- ▶ Afin de pouvoir acheter des produits de boulangerie frais tout au long de la journée, le gestionnaire du commerce de détail – Boulangerie-confiserie vend du pain, des pâtisseries et des tartes, des pralines, du chocolat et des confiseries.
- ▶ Afin que les aliments ne s'abiment pas, la gestionnaire du commerce de détail – Boulangerie-confiserie fait attention à l'hygiène et maintient la salle de vente en parfait état.
- ▶ Afin d'assurer que de nombreux clients entrent dans le magasin, le gestionnaire du commerce de détail – Boulangerie-confiserie rend le magasin et les vitrines attrayants.
- ▶ Afin qu'un client souffrant d'une intolérance au gluten puisse acheter le bon pain, la gestionnaire du commerce de détail – Boulangerie-confiserie le conseille et lui recommande des pains sans farine de blé.

Les faits

Admission Scolarité obligatoire achevée.

Formation Formation professionnelle initiale de 3 ans. Cours à l'école professionnelle 1 à 1½ jours par semaine. Les cours interentreprises complètent la formation théorique. Au début de l'apprentissage on choisit entre un des domaines spécifiques «conception et réalisation d'expériences d'achat» ou «gestion de magasins en ligne». Possibilité de suivre les cours menant à la maturité professionnelle en cas de très bons résultats scolaires. Pour les jeunes davantage orientés vers la pratique, il existe une formation initiale de 2 ans, voir le métier d'assistant en commerce de détail AFP.

Les aspects positifs Les gestionnaires du commerce de détail – Boulangerie-confiserie sont toujours entourés de l'odeur paradisiaque des produits de boulangerie frais. Ils sont

des experts en matière de vente de produits de boulangerie et répondent avec confiance et éloquence aux questions sur les différents types de pain et de pâtisseries.

Les aspects négatifs Les horaires de travail sont généralement basés sur les heures d'ouverture. Quelquefois, il se passe beaucoup de choses dans le magasin. Les spécialistes doivent alors garder la tête froide, même sous la pression du temps, et rester courtois et amicaux malgré le stress.

Bon à savoir Les gestionnaires travaillent dans les magasins spécialisés en boulangerie, pâtisserie ou confiserie. Dans les moments de calme, il y a du temps pour une discussion fidélisante avec le client, mais quand il y a beaucoup de monde, les professionnels doivent travailler rapidement et avec concentration.

Profil requis

	avantageux	important	très important
capacité à travailler en équipe	[Bar chart showing high importance]		
compréhension rapide, tact, diplomatie	[Bar chart showing medium importance]		
connaissance de langues étrangères	[Bar chart showing low importance]		
intérêt pour le conseil, intérêt pour le contact avec le client, attitude amicale	[Bar chart showing high importance]		
intérêt pour le secteur, compétences commerciales	[Bar chart showing medium importance]		
patience	[Bar chart showing low importance]		
résilience, flexibilité	[Bar chart showing high importance]		
sens de l'ordre et de la propreté	[Bar chart showing low importance]		
sens des responsabilités	[Bar chart showing medium importance]		
talents organisationnels, indépendance	[Bar chart showing high importance]		

Plans de carrière

Économiste d'entreprise HES (Bachelor)

Économiste d'entreprise ES, manager en marketing ES

Chef/fe d'entreprise en boulangerie-pâtisserie-confiserie DF, manager en commerce de détail DF, chef/fe de marketing DF, chef/fe de vente DF, responsable achats DF

Spécialiste des branches de la boulangerie-pâtisserie-confiserie BF, spécialiste du commerce de détail BF, spécialiste d'achats/approvisionnement BF, spécialiste en marketing BF, spécialiste de la vente BF (brevet fédéral)

Gestionnaire du commerce de détail CFC – Boulangerie-confiserie

Assistant/e du commerce de détail AFP ou scolarité obligatoire achevée