

Gestionnaire du commerce de détail CFC – Peinture

conseiller, clarifier, ordonner, organiser, contrôler, planifier

Il existe autant de couleurs et de nuances de couleurs que de qualités et textures de couleurs. La vente de couleurs nécessite donc l'avis d'un expert. Les gestionnaires du commerce de détail CFC – Peinture travaillent dans des points de vente de peintures ou des magasins de bricolage. Ils offrent des peintures à l'huile, au silicate ou à la résine synthétique, mais aussi des accessoires tels que des pinceaux, du papier et des toiles.

Ils conseillent les artisans et les peintres amateurs et donnent des infos sur les rénovations. Les professionnels connaissent les propriétés, les avantages et les inconvénients des couleurs et ont une bonne capacité de la distinction, car ils vendent les couleurs et les mélangent aussi.

Les gestionnaires du commerce

de détail CFC – Peinture travaillent aussi dans les entrepôts où ils traitent les commandes, la collecte et le stockage des couleurs. Les appareils mobiles de la collecte de données les aident à garder l'ordre. Ils utilisent des statistiques pour influencer l'assortiment en fonction de la demande.

Il y a deux domaines spécifiques: Dans la «conception et réalisation d'expériences d'achat», ils créent des univers d'expérience axés sur les produits, élaborent des promotions et mènent des entretiens de vente. 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 et évaluent les données sur les ventes en ligne.



Quoi et pourquoi?

- ▶ Afin d'aider les clients à choisir la bonne couleur, le gestionnaire du commerce de détail CFC – Peinture leur explique la différence entre les produits à base de solvant et ceux à base d'eau.
- ▶ Afin que le bricoleur puisse peindre le mur de sa maison dans la couleur souhaitée, le gestionnaire du commerce de détail CFC – Peinture mélange les couleurs à la demande.
- ▶ Afin que le client sache combien de temps il peut conserver les peintures et vernis hermétiques, la gestionnaire du commerce de détail CFC – Peinture l'informe de la durée de conservation des produits et lui explique qu'il suffit de remuer les pigments et les charges immergés.
- ▶ Afin d'éviter que les additifs des peintures et des vernis, qui sont nocifs pour la santé et l'environnement, ne soient jetés dans les eaux usées et finalement dans l'eau potable, la gestionnaire du commerce de détail CFC – Peinture reprend gratuitement les peintures et les vernis périmés.

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» et «gestion de magasins en ligne». Possibilité de suivre les cours menant à la maturité professionnelle durant la formation professionnelle initiale, 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/e en commerce de détail AFP. La réussite à l'examen donne l'attestation fédérale.

Les aspects positifs En tant qu'experts en peintures, vernis, industrie des métaux, effets décoratifs, aérosols et outils, les gestionnaires du commerce de détail CFC – Peinture conseillent leurs clients de manière expérimentée; un travail extrêmement coloré.

Les aspects négatifs Les horaires de travail sont généralement basés sur les heures d'ouverture. Il y a peu d'entreprises de formation dans ce secteur. L'offre de postes d'apprentissages est donc réduite.

Bon à savoir Les gestionnaires du commerce de détail CFC – Peinture sont employés par des magasins spécialisés de peintures et bricolage, des marchés de grands distributeurs et dans les points de vente des fabricants. Certains professionnels travaillent également en service extérieur.

Profil requis

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

Plans de carrière

Économiste d'entreprise HES (Bachelor)
Économiste d'entreprise ES, marketing manager ES (diplôme fédéral)
Manager en commerce de détail DF, chef/fe de marketing DF, chef/fe de vente DF, responsable achats DF (diplôme fédéral)
Coloriste BF, spécialiste d'achats/approvisionnement BF, spécialiste du commerce de détail BF, spécialiste en marketing BF, spécialiste de la vente BF (brevet fédéral)
Gestionnaire du commerce de détail CFC – Peinture
Assistant/e du commerce de détail AFP ou scolarité obligatoire achevée