



MINISTÈRE
DE L'ÉDUCATION
NATIONALE

MINISTÈRE
DE L'ENSEIGNEMENT
SUPÉRIEUR,
DE LA RECHERCHE
ET DE L'INNOVATION



PRINTEMPS DE LA VENTE DIRECTE

À partir du 19 mars 2018

FICHES METIERS DE LA VENTE DIRECTE

Un Forum des métiers proposé par
la Fédération de la Vente Directe en partenariat avec les
Ministères de l'Éducation Nationale et de l'Enseignement Supérieur, de la Recherche et de l'Innovation



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 programme 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 présentées de manière pédagogique, elles peuvent être également utilisées comme un outil de découverte de notre profession auprès des formations diplômantes dans les cursus commerciaux (Baccalauréats Professionnels Vente et Commerce, BTS NRC et MUC, Ecoles de commerce,...). Elles peuvent être utilisées lors des rencontres avec Pôle emploi, les missions locales, et les services emploi.

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

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

Un secteur ouvert à tous

Quels que soient :

- Le niveau d'étude
- L'expérience
- L'âge*
- Le lieu de résidence

*majorité requise

Qualités des profils recherchés

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

Avantages des métiers commerciaux en 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
- Travail en équipe

Les métiers de la Vente Directe pour construire votre avenir



CONSEILLER(E) EN VENTE DIRECTE

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. Le Conseiller en Vente Directe peut :

- Établir 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 Éthique et le Code de conduite de la Vente Directe,
- Communiquer sur le métier.

FORMATION

Ce métier nécessite l'acquisition de compétences commerciales. Il offre un accès à la formation 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 des entreprises adhérentes).

Avoir un baccalauréat professionnel commercial est un plus.

STATUTS

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

EVOLUTION

- Évolution vers le poste d'Animateur d'équipe en Vente Directe (un niveau bac+2 est un plus).
- Évolution vers le poste d'Animateur des Ventes en Vente Directe (un niveau bac+3 est un plus).

*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 EN VENTE DIRECTE

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. L'animateur d'équipe en Vente Directe peut :

- 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 Éthique et le Code de conduite de la Vente Directe,
- Communiquer à une équipe la stratégie commerciale établie.

PRÉ-REQUIS

Avoir un baccalauréat professionnel commercial est un plus.

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.

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

STATUTS

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

ÉVOLUTION

- Évolution vers le poste d'Animateur des Ventes en Vente Directe (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(TRICE) DES VENTES EN VENTE DIRECTE

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.

L'animateur des ventes en Vente Directe peut :

- 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).

PRÉ-REQUIS

Justifier d'une expérience reconnue au poste d'animateur d'équipe en Vente Directe.

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

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

Avoir validé avec succès la Licence Professionnelle Marketing et Management de la Vente Directe est un plus.

STATUTS

- Commerçant
- Salarié
- Salarié VRP
- Agent commercial

*Une participation active à la
stratégie de l'entreprise*

Plus d'informations sur
www.fvd.fr



Les 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 des parcours professionnels et/ou de statut.



Fédération de la Vente Directe

100, avenue de Président Kennedy – 75016 Paris

Tél. 01 42 15 30 00 / Fax. 01 42 15 30 90 / info@fvd.fr

www.fvd.fr

