

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

