



Mise à jour : 28.06.2022

## Démonstrateur(trice) en parfumerie - cosmétique

### NIVEAU D'EXPÉRIENCE

0 à 1 an

### SOUS-FAMILLE

Vente

### CODE-ROME

D1501 : Animation de vente

### FAMILLE

Marketing, Communication, Vente

### AUTRES APPELLATIONS

Vendeur(euse) démonstrateur en parfumerie - et produits de soins , Démonstrateur shop assisté , Conseiller beauté

### CODE PCS

374a

## Présentation

Le/la démonstrateur(trice) en parfumerie-cosmétique promeut, conseille et vend les produits de la marque auprès des clients.

## Les activités

### CE QU'IL FAIT AU QUOTIDIEN

- Accueil de la clientèle
- Animation éventuelle d'une petite équipe
- Démonstration des produits et conseil sur leur application
- Encaissement des ventes
- Entretien du stand / de l'espace de vente (propreté des vitrines, des testeurs...)
- Expertise et conseil sur les produits et services
- Gestion et mise à jour du fichier clients (coordonnées, produits testés et achetés, soins réalisés, etc.)
- Gestion et suivi des stocks du stand / de l'espace de vente (inventaires, réassortiments, etc.)
- Organisation du stand / de l'espace de vente (confection des vitrines, mise en place des présentoirs...)
- Réception et contrôle des commandes
- Vente des produits de la marque / de la gamme



## Les compétences

### SAVOIRS ET SAVOIR-FAIRE ATTENDUS

#### SAVOIR

Commerce	●●○○
Merchandising	●●○○
Négociation commerciale	●●○○
Produits esthétiques / Cosmétiques	●●○○
Produits finis	●●○○
Techniques de maquillage	●●○○
Techniques des soins du visage et du corps	●○○○

#### SAVOIR-FAIRE

- Adapter la présentation de soi à l'image véhiculée par la marque
- Analyser ses résultats de vente
- Argumenter et convaincre sur l'ensemble de l'offre produits et / ou services
- Définir et argumenter auprès du client de « solutions » personnalisées
- Maquiller, parfumer, établir un diagnostic de peau
- Renseigner et conseiller la clientèle sur les caractéristiques fines et usages des produits
- Requalifier le besoin ou le faire émerger



## Les compétences

### SAVOIRS ET SAVOIR-FAIRE ATTENDUS

#### COMPÉTENCES TRANSVERSES

Utilisation des outils numériques



Anglais



Organisation et gestion du temps



Travail en mode projet



Animation et encadrement d'équipe



Transmission de savoirs et savoir-faire



Travail collaboratif



Relation client



Communication orale et écrite



Analyse et synthèse



Application des règlements et protocoles HSE



Gestion et maîtrise des risques



Diagnostic et résolution de problèmes



Prise d'initiatives



Créativité et inventivité





## Les certifications

### QUELQUES CERTIFICATIONS PERMETTANT D'ACCÉDER AU MÉTIER...

---

#### BTS

- BTS Métiers de l'esthétique-cosmétique-parfumerie, option Cosmétologie
  - BTS Métiers de l'esthétique-cosmétique-parfumerie, option Formation-marques
- 

#### TITRE PROFESSIONNEL

- TP Chargé de développement et de promotion des ventes cosmétiques et parfums
- 

#### DEUST

- DEUST Technico-commercial en dermopharmacie et cosmétologie
- 

#### CQP

- CQPI Vente Conseil en Magasin



## Parcours professionnels

📦 Métiers appartenant à la même famille que le métier cible

### ■ ■ ■ TRÈS PROCHES

📦 Spécialiste merchandising / Publicité sur lieu de vente (PLV) H/F



📦 Esthéticien(ne) en parfumerie-cosmétique



### ■ ■ ■ PROCHE

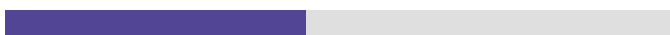
📦 Responsable du service client H/F



Responsable de centre de profits H/F



📦 Formateur(trice) en parfumerie-cosmétique



### ■ ■ ■ ÉLOIGNÉS / ÉVOLUTIONS

Zootechnicien(ne)



📦 Responsable des ventes H/F



📦 Chef(fe) de produit

