



Le Promoteur des Ventes (PMV) a des missions nombreuses et variées. Sa responsabilité est l'accroissement du Chiffre d'Affaires des produits dont il a la charge sur son secteur constitué de points de vente qu'il doit visiter régulièrement.



**PROMOTEUR
DES
VENTES**

SES MISSIONS

- ✳ S'ASSURER QUE LES PRODUITS SONT PRÉSENTS DANS LES LINÉAIRES DES MAGASINS / EMBLEMES SPÉCIFIQUES
- ✳ VEILLER À CE QUE CHAQUE PRODUIT SOIT BIEN VISIBLE AVEC UNE PART DE LINÉAIRE OPTIMALE
- ✳ ANTICIPER LA DEMANDE ET ÉVITER LES RUPTURES
- ✳ METTRE EN PLACE LES ACTIONS PROMOTIONNELLES
- ✳ CONSERVER LE PLUS LONGTEMPS POSSIBLE LES EMBLEMES PROMOTIONNELS

SA FORMATION
OU
**CAP
BAC**

- BTS FORCE DE VENTE
- BTS MANAGEMENT
DES UNITÉS
COMMERCIALES

LE PACKAGE Upsell

FIXE ET VARIABLE
SUR OBJECTIFS
VÉHICULE DE SERVICE
REMBOURSEMENT
FRAIS PROFESSIONNELS

SES COMPÉTENCES

PERSUASIF
RIGOUREUX
CONNAIT PARFAITEMENT
SES PRODUITS
A UN BON RELATIONNEL
EST PRÊT À S'INVESTIR
BONNE FORME PHYSIQUE

EVOLUTIONS POSSIBLES

CHEF DE SECTEUR
EMPLOYÉ LIBRE SERVICE (ELS)
CHEF DE RAYON

