

Vendeur(euse) en micro-informatique et multimédia

Comme tout commercial, son objectif est de vendre des produits informatiques : ordinateurs, imprimantes, logiciels... Fin connaisseur de tous ces équipements, il se considère avant tout comme un conseiller pour assister le client dans son achat.

- **Domaines professionnels** : Commerce, Information communication, Informatique...
- **Centres d'intérêt** : aider, conseiller, convaincre, négocier, faire du commerce...

Métier accessible après un bac **STI-GE**
(Sciences et Technologies Industrielles spécialité Génie Electronique)
Métier accessible après un bac **S-SI**
(Scientifique option Sciences de l'Ingénieur)

Nature du travail

Vendre et conseiller

Quel ordinateur acheter ? Comment faire le bon choix parmi les vingt imprimantes exposées ? Quel est le fournisseur d'accès Internet le plus compétitif ? Quel câble choisir pour raccorder un ensemble home cinéma à un PC... Autant de questions auxquelles le vendeur en micro-informatique et multimédia a l'habitude de répondre. Qu'il travaille dans un magasin spécialisé ou au sein d'une enseigne de la grande distribution, son rôle est identique : accueillir les clients, analyser leurs besoins en fonction de leur budget et les conseiller sur l'achat d'un type de matériel.

Gérer et accompagner

Le vendeur est souvent un démonstrateur de matériels. Outre les objectifs commerciaux qu'il doit atteindre, il est aussi responsable, selon son lieu de travail, de la tenue de son rayon, du bon emplacement des étiquettes. Il peut donner son avis sur les commandes et s'occupe éventuellement du réapprovisionnement des stocks. Il peut également accompagner le client dans son achat en proposant un service après-vente, une assistance téléphonique, des solutions de financement. Éventuellement, il procède à l'encaissement des articles.

Conditions de travail

Grande surface ou Internet

Le vendeur en micro-informatique et multimédia travaille dans un magasin spécialisé (Dell, Apple Store...), un hypermarché (Carrefour, Auchan...) ou une enseigne spécialisée dans l'électroménager (Conforama, But, Darty, Boulanger...). Avec le développement de l'e-commerce, le vendeur peut également travailler pour le compte d'un site Internet qui vend en ligne les matériels informatiques (fnac.com, surcouf.com...).

Le soir et le week-end

Les samedis et les jours fériés sont rarement chômés pour les vendeurs en micro-informatique et multimédia. Le travail en soirée se généralise, surtout dans les hypermarchés et les grandes enseignes. Debout une bonne partie de la journée et en relation directe avec la clientèle, l'environnement de travail du vendeur a parfois un niveau sonore élevé ; en effet, certaines périodes sont favorables à une forte affluence (fêtes de fin d'année, rentrée universitaire...).

Vie professionnelle

Un marché en forte croissance

En France, les foyers s'équipent de plus en plus en produits informatiques, multimédia et numérique. Le taux d'équipement des ménages (50 %) atteint un niveau record et va continuer à progresser. Les ventes de produits sont en plein boom, surtout les ordinateurs grâce au succès de l'Internet et les appareils photos numériques. En dépit de la concurrence du commerce électronique sur le web, les magasins spécialisés et les hypermarchés offrent de nombreux emplois de vendeur en micro-informatique et multimédia.

Évolution de carrière

Le vendeur en micro-informatique et multimédia peut devenir, après quelques années d'expérience, chef de rayon informatique et/ou multimédia ou responsable de département. En développant ses compétences techniques, il peut également s'orienter vers les fonctions de maintenance ou d'assistance informatique aux utilisateurs.

Rémunération

Salaire du débutant

Le salaire brut d'un vendeur débutant se situe entre **1 200 euros** et **1 700 euros**/mois.

Compétences

Technicien et commercial

Le vendeur doit convaincre son client en avançant des arguments techniques, le plus souvent illustrés par une démonstration des appareils. Pour bien connaître l'ensemble des (très) nombreux produits proposés aux clients, il doit se tenir sans cesse informé des dernières évolutions technologiques. Il bénéficie souvent de formations proposées par leur employeur et/ou les constructeurs de matériels afin de suivre le rythme effréné des évolutions technologiques. Commercial dans l'âme, il sait se montrer attentif et souriant. Il doit également être capable de vulgariser et d'adapter ses connaissances techniques à la clientèle.

Résistant et clairvoyant

Le vendeur doit avoir une bonne résistance physique, car il est le plus souvent debout et effectue de fréquents allers-retours entre le lieu de stockage du matériel et le rayon. Résistant au stress, le vendeur sait garder son calme et sa courtoisie, notamment lors des pics d'affluence à certaines périodes de la semaine (le samedi) ou de l'année, comme à Noël par exemple. Toujours calme et lucide, il n'oublie jamais son objectif, qu'il doit atteindre quotidiennement : vendre le plus possible de produits, augmenter son propre chiffre d'affaires...

Accès au métier

BTS et DUT, diplômes de référence :

On peut devenir vendeur en micro-informatique et multimédia avec le bac pro vente ou commerce ou le bac STG (sciences et techniques de gestion) option mercatique... à condition d'être passionné et fin connaisseur des matériels informatiques. Toutefois, les employeurs recrutent principalement les titulaires d'un BTS ou d'un DUT dans les domaines de l'informatique, de la vente ou des techniques de commercialisation. De plus, les titulaires de ces diplômes pourront évoluer assez rapidement vers des fonctions d'encadrement d'équipe (chef de rayon, par exemple). Les BTS et les DUT se préparent en deux ans après le bac, les premiers dans un lycée public ou privé, les seconds dans un institut universitaire de technologie, rattaché à une université.

- Dans le secteur de la vente : BTS management des unités commerciales, BTS négociation-relation client, BTS technico-commercial, DUT techniques de commercialisation...
- **Dans le secteur de l'informatique : DUT informatique, DUT services et réseaux de communication...**

Des formations menant au métier :

- **BTS Informatique de gestion option A développeur d'applications**
- **BTS Informatique de gestion option B administrateur de réseaux locaux d'entreprise**
- **BTS Informatique et réseaux pour l'industrie et les services techniques**
- BTS Management des unités commerciales
- BTS Négociation et relation client
- **BTS Technico-commercial**
- **DUT Informatique**
- **DUT Réseaux et télécommunications**
- **DUT Services et réseaux de communication**
- DUT Techniques de commercialisation