

# Concepteur·trice-vendeur·euse

*Autres appellations : concepteur.trice commercial.e, agenceur.euse de salles de bain et cuisines, vendeur.euse agenceur.euse, kitchener, cuisiniste, conseiller.ère en aménagement d'intérieur, démonstrateur.trice vendeur.euse*

VENTE, MARKETING ET COMMUNICATION



## DESCRIPTION

Le concepteur-vendeur imagine, propose, conçoit et vend des projets personnalisés d'ameublement (souvent pour agencer des espaces comme la cuisine ou la salle de bain avec des rangements et équipements sur-mesure). Il accompagne ses clients de la réflexion à la réception du projet, en passant par la construction conceptuelle et financière. Il lui faut pour cela être créatif, enthousiaste, à l'écoute et sensible aux attentes des clients. Ces qualités et compétences lui permettront de satisfaire ses clients et d'atteindre les objectifs commerciaux lui étant fixés.

## TENDANCE

Métier en croissance



## ENVIRONNEMENT DE TRAVAIL

- Il travaille en magasin (indépendant ou grande enseigne) dans les univers de l'aménagement de la cuisine et de la salle de bain, du mobilier et de la décoration d'intérieur, pour les particuliers, les collectivités ou les entreprises.

## RELATIONS INTERNES/EXTERNES

### INTERNES :

- Il travaille au quotidien avec l'équipe commerciale du magasin, l'équipe administrative et les professionnels de la pose et de l'agencement, lors de la phase de mise en œuvre du projet.

### EXTERNES :

- Il est au contact direct de la clientèle
- Il peut faire appel à des poseurs de menuiserie externes.

## ACTIVITÉS PRINCIPALES

- **Accueillir, écouter, comprendre et conseiller le client dans son projet d'aménagement intérieur**
  - ✓ Accueillir et écouter activement le client pour mieux comprendre ses envies, attentes et goûts
  - ✓ Présenter les gammes d'offres de l'entreprise (produits et services) et conseiller le client sur les solutions possibles
- **Concevoir, proposer et vendre le projet d'aménagement**
  - ✓ Concevoir les espaces intérieurs dans leur intégralité (cuisines, bains, salons, dressing, chambres...) à l'aide un logiciel de modélisation 3D en CAO (Conception Assistée par Ordinateur) en y intégrant plusieurs options d'agencement, d'accessoires et d'électroménager
  - ✓ Formaliser les devis du client, lui proposer les différentes options envisagées et assurer la relance si nécessaire
  - ✓ Mettre à jour le CRM et assurer le reporting commercial auprès de son responsable
- **Gérer la relation client jusqu'à la réception du projet voire en service après vente**
  - ✓ Assurer le suivi de réalisation du projet : réaliser les métrés à domicile, finalisation du dossier technique, suivi des commandes et de la pose
  - ✓ Renseigner le client pendant toutes les phases du processus

## ACTIVITÉS SECONDAIRES

- **Participer à la tenue du magasin**
  - ✓ Assurer l'ouverture et la fermeture du magasin / showroom aux horaires définis
  - ✓ Participer aux tâches quotidiennes en magasin (étiquetage, information sur le lieu de vente...)
- **Mettre à jour au besoin le logiciels de CAO**
- **Rester en veille sur les tendances produits**



## Prérequis d'accès au métier

Le métier est accessible à des jeunes diplômés en commerce comme à des professionnels ayant eu une première expérience dans la vente B to C et doté d'une expertise technique dans l'habitat.

La maîtrise préalable d'un outil de CAO est importante.



## Formations / certifications fréquentes

- Bac+ 2 type BTS Management des Unités Commerciales (MUC) / Négociation Relation Client (NRC) ou BTS design de produits / design d'espace
- Bac+2 à Bac+ 5 en design d'espace ou architecture intérieure



## Evolution professionnelle

Après quelques années d'expérience à cette fonction, le concepteur-vendeur peut devenir responsable commercial en magasin ou chargé d'affaires.



COMPÉTENCES

CLÉS DE DEMAIN

Ce métier se retrouve à la croisée des dernières tendances en design, avec de fortes compétences relationnelles mais aussi une bonne compréhension des matériaux, processus de fabrication, sans oublier la compétence informatique (bureautique, CAO...).

Cela demandera des profils de plus en plus pointus, complets et curieux.



## Autres référentiels

- [Fiche ROME – Concepteur aménageur d'espaces d'intérieur](#)
- [Fiche ROME – Vendeur en meubles](#)



## COMPÉTENCES



### SAVOIR

- Connaissances du secteur de l'ameublement (concurrents fabricants, distributeurs, clients...)
- Connaissances des produits, des matériaux et des procédés de fabrication d'ameublement
- Connaissances en design et histoire de l'art
- Connaissances en modélisation 3D et prototypage
- Connaissance de la chaîne logistique du secteur de l'ameublement



### SAVOIR-FAIRE

- Présenter un produit
- Ecouter un client et le conseiller sur son besoin
- Elaborer des argumentaires de vente
- Modéliser et/ou prototyper une solution d'ameublement avec des logiciels de CAO/DAO 3D
- Utiliser les outils digitaux du commerce (CRM, ERP...)
- Etablir un devis
- Piloter un projet
- Réaliser le suivi administratif des dossiers clients, fournisseurs
- Assurer un reporting régulier
- Conduire une veille régulière (marchés, concurrents, produits, réglementations, techniques, technologies...)



### SAVOIR-ÊTRE

- Qualité d'écoute et d'analyse
- Goût pour la décoration et l'aménagement intérieurs
- Qualités relationnelles et travail en équipe
- Créativité
- Ingéniosité
- Esprit d'initiative, force de proposition
- Intérêt pour le digital et l'innovation
- Sens commercial et goût pour le commerce
- Dynamisme et enthousiasme



## TÉMOIGNAGE

« Le métier de concepteur-vendeur est vraiment un métier de service. Il faut avoir à cœur de satisfaire le client et c'est ce qui m'anime dans mon travail.

Pour cela, je dois comprendre le projet des personnes qui viennent à moi en les questionnant et en essayant de me projeter. Puis vient la partie créative, j'ai un peu l'impression parfois d'être dans les émissions où on aide une personne en faisant du home staging. C'est amusant et ça leur change réellement la vie !

Ensuite, c'est assez technique car je conçois les solutions imaginées sur un logiciel 3D en m'assurant que ce sera réalisable.

C'est un métier très complet ! »

Soufiane, 28 ans



l'Ameublement français