

# Gestionnaire du commerce de détail CFC – Parfumerie

## conseiller, clarifier, commander, organiser, surveiller, planifier

Les gestionnaires du commerce de détail en parfumerie, spécialisés dans le «conseil», vendent des parfums, mais aussi des produits cosmétiques et de soins pour le visage et le corps ainsi que des accessoires de mode.

Ils travaillent dans les parfumeries, drogueries et pharmacies, où ils conseillent les clients sur les produits de marque de haute qualité. Ils connaissent les parfums, recommandent une crème faciale selon le type de peau, qu'ils savent identifier et aident lorsqu'il est question de trouver une idée cadeau. Lorsque l'on pense au mot «parfumerie», la notion de touche de luxe vient aussi à l'esprit. C'est pourquoi les gestionnaires du commerce de détail dans ce domaine sont toujours soignés et bien habillés.

Les gestionnaires du commerce

de détail – Parfumerie sont aussi chargés du traitement des stocks et travaillent derrière les coulisses. Ils veillent à commander les marchandises, contrôlent et enregistrent les livraisons sur l'ordinateur. Ils s'assurent qu'il y a assez d'articles disponibles dans la boutique.

Il y a deux domaines spécifiques: Dans la «conception et réalisation d'expériences d'achat», les gestionnaires du commerce de détail créent des univers d'expérience axés sur les produits, élaborent des promotions et mènent des entretiens de vente. Lors de la «gestion de magasins en ligne», ils s'occupent de la présentation des marchandises et des processus dans la boutique en ligne, tiennent à jour et évaluent les données sur les ventes en ligne.



### Quoi et pourquoi?

- ▶ Afin que la cliente sache quelle crème de soin elle doit acheter, le gestionnaire du commerce de détail CFC – Parfumerie évalue son type de peau et lui recommande un article approprié.
- ▶ Afin que le client sache exactement comment sentent les différents parfums de l'assortiment, la gestionnaire du commerce de détail CFC – Parfumerie le laisse les tester et l'aide à choisir un certain article.
- ▶ Afin que la clientèle enthousiaste des cosmétiques soit toujours au courant des dernières innovations, le gestionnaire du commerce de détail CFC – Parfumerie l'informe des dernières tendances.
- ▶ Afin d'inciter les clients à acheter, le gestionnaire du commerce de détail CFC – Parfumerie présente les produits d'une manière attrayante.

### Les faits

**Admission** Scolarité obligatoire achevée, niveau moyen ou supérieur.

**Formation** Formation professionnelle initiale de 3 ans. Cours à l'école professionnelle 1 à 1½ jours par semaine. Les cours interentreprises complètent la formation théorique.

Au début de l'apprentissage on choisit entre un des domaines spécifiques «conception et réalisation d'expériences d'achat» et «gestion de magasins en ligne». Possibilité de suivre les cours menant à la maturité professionnelle durant la formation initiale, en cas de très bons résultats scolaires.

Pour les jeunes davantage orientés vers la pratique, il existe une formation initiale de 2 ans, voir le métier d'assistant en commerce de détail AFP. La réussite à l'examen donne l'attestation fédérale.

**Les aspects positifs** Les gestionnaires du commerce de détail CFC – Parfumerie sont des experts en ma-

tière de produits de marque de haute qualité. Ils offrent à leur clientèle une gamme de parfums ainsi que des produits de soins pour le visage, le corps et les cheveux. Cela comprend aussi les articles de toilette et les accessoires.

**Les aspects négatifs** Les horaires de travail sont basés sur les heures d'ouverture. De nombreuses parfumeries sont situées dans les grandes villes et agglomérations, dans les régions touristiques et dans les aéroports. Pour cela, il faut être prêt à être mobile.

**Bon à savoir** Les gestionnaires du commerce de détail CFC – Parfumerie sont principalement employés dans les parfumeries, les pharmacies, les drogueries ou dans les grands magasins. La demande de produits de parfumerie et de soins est constante et les chances sur le marché du travail sont donc bonnes.

### Profil requis

	avantageux	important	très important
capacité à travailler en équipe	■	■	■
compréhension rapide, tact, diplomatie	■	■	
connaissance de langues étrangères	■	■	
intérêt pour le conseil, intérêt pour le contact avec le client, attitude amicale	■	■	■
intérêt pour le secteur, compétences commerciales	■	■	
patience	■		
résilience, flexibilité	■	■	
sens de l'ordre et de la propreté	■		
sens des responsabilités	■	■	
talents organisationnels, indépendance	■	■	■

### Plans de carrière

Économiste d'entreprise HES (Bachelor)

Économiste d'entreprise ES, manager en marketing ES (diplôme fédéral)

Manager en commerce de détail DF, chef/fe de vente DF, chef/fe de marketing DF (diplôme fédéral)

Spécialiste du commerce de détail BF, spécialiste d'achats/approvisionnement BF, spécialiste en marketing BF, spécialiste de la vente BF (brevet fédéral)

Gestionnaire du commerce de détail CFC – Parfumerie

Assistant/e du commerce de détail AFP ou scolarité obligatoire achevée