

N°12 COMMERCE

CHIFFRES

GUIDE

F ORMATION

O RIENTATION

E MPLOI

Parole d'expert - Virginie Morel, Présidente de l'Union des Commerçants Chartrains

Le contact avec la clientèle est le maître mot résumant l'activité de commerce. Les compétences liées à l'exercice de la vente sont : l'adaptabilité, le professionnalisme et la cordialité. Il n'existe pas de rattrapage, la première impression doit être la bonne.

Le commerce, un domaine riche et varié

Le commerce est une activité variée où la routine n'existe pas. Il faut s'adapter aux saisons, au profil du client, aux horaires...

Le commerce offre de réelles possibilités d'évolution

Le statut à l'embauche est employé ou agent de maîtrise. Vous êtes alors vendeur ou adjoint en boutique. Ensuite, votre capacité à orienter le client, votre disponibilité et votre sens du management pourront vous amener à la gérance d'une boutique.

Le commerce, une expérience transversale

Le domaine du commerce donne aux employés des expériences transposables dans de nombreuses activités.

Intégrer le commerce, c'est posséder une qualification mais aussi des compétences

En terme de qualification, une formation de vente est indispensable à l'exercice de la profession. Mais la qualification doit s'accompagner d'aptitudes comme le savoir-être et l'ouverture d'esprit.

Des métiers exercés majoritairement au sein du secteur d'activité « commerce » mais très présents dans l'industrie également.

62% des actifs exercent au sein de l'activité « commerce »

13,3% exercent au sein du secteur industriel

Augmentation significative du nombre d'actifs

Depuis 1999, on dénombre 1 697 actifs supplémentaires. Seuls les caissiers et les employés de libre-service ont diminué.

**9 287
actifs en emploi**

soit 10,1% des actifs du bassin
de Chartres

Evolution
depuis
1999

+22,4% Actifs du commerce

-6,3% 1 259 Caissiers, employés libre-service

+33,8% 3 014 Vendeurs

+2,8% 2 038 Attachés commerciaux et représentants

+64,8% 1 803 Maîtrise des magasins et intermédiaires du commerce

+27,7% 1 173 Cadres commerciaux et technico-commerciaux

Répartition de la population active par sexe

45,8% Hommes (+16,2% depuis 1999)

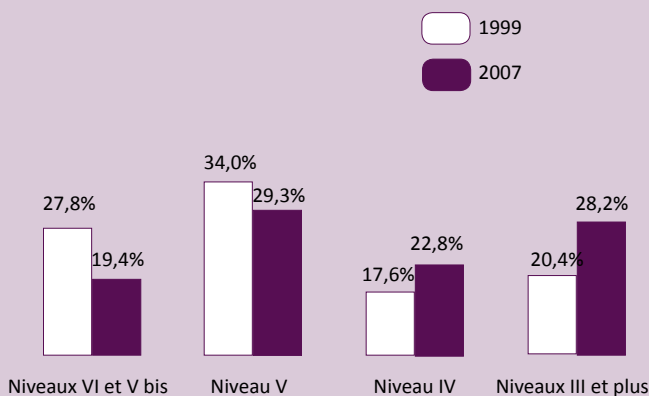
54,2% Femmes (+28,0% depuis 1999)

Indicateur de renouvellement de la population active

1,58 actif de moins de 30 ans pour 1 actif de plus de 50 ans (1,59 en 1999)

18,0% actifs de plus de 50 ans (18,2% en 1999)

Evolution du niveau de formation des actifs en emploi



Renouvellement de l'emploi

A l'inverse de la majorité des domaines professionnels, le commerce accueille de nombreux jeunes actifs et ne connaît pas pour le moment un fort renouvellement de sa population. La relève des métiers semble assurée et relativement fluide. L'attractivité des métiers de ce domaine joue pleinement.

Progression du niveau de formation

Depuis 1999, le niveau de qualification des métiers du commerce s'est nettement élevé. Aujourd'hui, plus de la moitié des actifs possède un niveau supérieur ou égal au niveau IV. Parallèlement, le taux d'actifs sans diplôme a chuté.



Les besoins de main d'oeuvre - source enquête BMO

De nombreux besoins de recrutement chaque année dans le commerce

900 projets de recrutement en 2010, 750 en 2011 et 499 en 2012 ont été recensés. Les employeurs du domaine professionnel recrutent régulièrement. Jusqu'en 2012, les offres semblaient être pourvues sans difficulté apparente. D'ailleurs, sur le marché du travail, il semble qu'il y ait une relative fluidité dans le rapprochement entre l'offre et la demande. Toutefois, l'année 2012 enregistre une baisse significative des projets de recrutement et des difficultés sont exprimées par les employeurs.

En 2012, l'enquête Besoin de Main d'Oeuvre (BMO) recense 499 projets de recrutement sur le bassin de Chartres. 61,1% sont jugés comme difficiles à recruter par les employeurs.

N°12 COMMERCE

METIERS

GUIDE

F
ORMATION

O
RIENTATION

E
MPLOI

Caissier, hôte de caisse

Réalise l'enregistrement des ventes et l'encaissement de produits (vêtements, alimentation, carburant, ...) ou de services (péages d'autoroute, parking, ...).

Niveau d'accès : CAP à bac dans les secteurs de la vente et de la distribution.

Cadres d'exercice : Billetterie de spectacle, commerce de détail, GMS, société d'autoroute, station-service, foire exposition.

Code ROME associé : D1505

Employé libre-service (ELS)

Réalise la mise en rayon (installation, balisage, étiquetage, ...) de produits sur une surface de vente.

Niveau d'accès : CAP dans les secteurs de la vente et de la distribution.

Cadres d'exercice : Commerce de détail, GMS, grande surface spécialisée.

Code ROME associé : D1507

Vendeurs

Vendeur en produits alimentaires

Réalise la vente de produits alimentaires (frais et hors frais) selon les règles d'hygiène et de sécurité alimentaires. Effectue la préparation (cuisson, coupe, réalisation de plateaux, ...) de produits frais.

Niveau d'accès : CAP dans la vente ou le domaine du produit vendu (poissonnerie, boucherie, pâtisserie, boulangerie...).

Cadres d'exercice : GMS, marché, foire exposition, commerce de détail alimentaire.

Codes ROME associés : D1105, D1106, D1107, D1501

Vendeur en produits d'équipement du foyer

Réalise la vente de produits destinés à l'aménagement, la décoration et l'équipement du foyer auprès d'une clientèle de particuliers.

Niveau d'accès : CAP à bac+2 dans la vente ou le commerce.

Cadres d'exercice : Commerce de détail, grande surface spécialisée, grande surface de bricolage, librairie, boutique de luxe, jardinerie, magasin d'articles de sport et loisirs, dépôt-vente, magasin d'antiquités, vente à domicile.

Codes ROME associés : D1212, D1201, D1209, D1210, D1211, D1213, D1214, D1501, D1403

Télévendeur

Prospecte, conseille une clientèle (particuliers, entreprises, ...) et vend des produits ou des services (voyages, téléphonie, équipement, habillement, ...) par téléphone.

Niveau d'accès : Bac à bac+2 en commerce, vente ou dans une discipline en lien avec l'activité de l'entreprise (tourisme, transport, ...). La pratique de l'outil informatique est requise.

Cadre d'exercice : Centre d'appels.

Code ROME associé : D1408

Manager/chef de rayon

Optimise la présentation des linéaires de vente, organise des opérations commerciales afin d'accroître le chiffre d'affaires du rayon ou secteur. Coordonne son équipe de vendeurs et gère le stock.

Niveau d'accès : Bac+2 (BTS/DUT) en commerce à bac+5 (Master, école de commerce).

Cadres d'exercice : GMS, centrale d'achat, librairie, animalerie, grande surface spécialisée, boutique de luxe, magasin d'articles de sport et de loisirs.

Codes ROME associés : D1506, D1502, D1503, D1508

Responsable de magasin

Organise et coordonne l'activité d'une structure commerciale (boutique, magasin de grande distribution) dans ses dimensions technique, humaine, et financière.

Niveau d'accès : Bac+2 (BTS/DUT) en commerce à bac+5 (Master, école de commerce).

Cadres d'exercice : GMS, commerce de détail, grande surface spécialisée, magasin de bricolage, magasin d'articles de sport et de loisirs.

Codes ROME associés : D1301, D1504, D1509

Attachés commerciaux et représentants

Technico-commercial, attaché commercial

Prospecte une clientèle de professionnels et/ou de particuliers, propose des solutions techniques et/ou commerciales selon les besoins, impératifs du client et négocie les conditions commerciales de la vente.

Niveau d'accès : Bac+2 (BTS/DUT) à bac+5 (Master ou diplôme d'ingénieur) dans un secteur technique, scientifique ou industriel complété par une formation commerciale. La pratique de l'anglais peut être requise.

Cadres d'exercice : Entreprise commerciale, entreprise industrielle.

Code ROME associé : D1402, D1407

Délégué médical

Informe les professionnels de santé amenés à prescrire des médicaments sur les produits du laboratoire pharmaceutique dont il assure la promotion.

Niveau d'accès : Bac+2 (BTS/DUT) dans le domaine commercial ou médical, ou diplôme de visiteur médical.

Cadres d'exercice : Laboratoire pharmaceutique, fabricant de matériel médical.

Code ROME associé : D1405

Vendeur de véhicules

Présente des équipements (voitures, motos, camping-car, bateaux, ...) à la clientèle, la conseille dans son choix, lui propose des services annexes (financement, extension de garanties, contrat d'entretien,...) et conclut la vente.

Niveau d'accès : Bac à bac+2 (BTS/DUT) dans le domaine commercial ou technique (mécanique automobile, nautisme...).

Cadre d'exercice : Concessions (automobiles, motos, camping-car, bateaux,...).

Code ROME associé : D1404

Cadres des services commerciaux

● Chef de secteur / directeur commercial

Définit la stratégie commerciale. Organise et suit l'activité des équipes de la force de vente. Négocie et suit les contrats grands comptes.

Niveau d'accès : Bac+2 (BTS/DUT) en commerce à bac+5 (Master, école de commerce). La pratique de l'anglais peut être requise.

Cadres d'exercice : Entreprise commerciale, entreprise industrielle.

Codes ROME associés : D1406, M1706, M1707

● Responsable administration des ventes

Organise la gestion des contrats de vente depuis la réception des commandes jusqu'à la livraison des produits chez le client. Réalise l'interface entre les clients, les services internes (commercial, production, planification, ...) et les intervenants externes (transporteurs, ...) de l'entreprise.

Niveau d'accès : Bac+2 (BTS/DUT) à bac+5 (Master, école de commerce) en commerce, finance ou comptabilité. La pratique de l'anglais peut être requise.

Cadres d'exercice : Entreprise commerciale, entreprise industrielle.

Code ROME associé : M1701

● Responsable service clients

Organise et met en œuvre les modalités de traitement des demandes des clients (suggestions, réclamations...) en lien avec les services concernés (marketing, commercial, communication...) selon des objectifs de fidélisation et de satisfaction de la clientèle.

Niveau d'accès : Bac+4/5 (Master, école de commerce) en commerce, marketing ou communication. La pratique de l'anglais peut être requise.

Cadres d'exercice : Entreprise commerciale, entreprise industrielle.

Code ROME associé : M1704

● Chef de produit marketing

Réalise des études de marché (attentes et besoins des clients, offres concurrentielles), puis définit la stratégie pour optimiser les ventes de l'entreprise.

Niveau d'accès : Bac+4/5 (Master, école de commerce) en commerce, marketing ou communication. La pratique de l'anglais peut être requise.

Cadres d'exercice : Entreprise commerciale, entreprise industrielle, agence de communication.

Codes ROME associés : M1702, M1703, M1705

● Acheteur

Définit et met en œuvre la politique des achats de l'entreprise selon des objectifs de rationalisation et de réduction des coûts.

Niveau d'accès : Bac+4/5 (Master, école de commerce) dans un secteur technique ou commercial.

Cadres d'exercice : Entreprise commerciale, entreprise industrielle, centrale d'achat.

Codes ROME associés : M1101, M1102

● Chargé d'affaires

Réalise le montage, le pilotage et le suivi d'une affaire à forte valeur technique et financière (produits, équipements, installations, prestations, solutions). Effectue l'interface entre le client et les services de l'entreprise par la prise en charge des aspects commerciaux, techniques et financiers.

Niveau d'accès : Bac+5 (Master, école d'ingénieur, école de commerce) dans un secteur technique (aéronautique, mécanique, électronique...). La pratique de l'anglais est requise.

Cadres d'exercice : Bureau d'études et d'ingénierie, entreprise industrielle.

Code ROME associé : H1102

Agent immobilier

Négociateur immobilier

Vend ou loue des biens (appartements, maisons, locaux professionnels) pour le compte de propriétaires.

Niveau d'accès : Bac+2/3 (BTS/DUT ou licence) dans le secteur immobilier ou commercial.

Cadres d'exercice : Agence et syndic immobilier, organisme de logement.

Codes ROME associés : C1501, C1502

Promoteur immobilier

Coordonne les différentes étapes d'un projet immobilier : de sa conception (études de faisabilité technique, financière et administrative) au choix des maîtres d'œuvre. Supervise le lancement de la construction et la réception des réalisations, dont il assure la pré-commercialisation.

Niveau d'accès : Bac+5 (Master, école de commerce, école d'ingénieur) dans les secteurs de l'immobilier, du bâtiment, de l'architecture, du commerce, du droit, de l'économie et de la gestion.

Cadres d'exercice : Promoteur et constructeur immobilier, collectivité territoriale, société d'économie mixte, organisme bancaire et compagnie d'assurances.

Codes ROME associés : C1503, C1504



Pour aller plus loin

Sur les métiers du commerce et de la vente:

www.metiersducommerce.fr/

www.onisep.fr/Decouvrir-les-metiers/Des-secteurs-professionnels-a-explorer/Commerce-et-distribution

Sur les métiers de l'immobilier

www.ceflu.com/repertoire-operationnel-metiers-immobilier.html

N°12 COMMERCE FORMATIONS

GUIDE

F
ORMATION

O
RIENTATION

E
MPLOI

Formations sur le bassin chartrain

En formation scolaire

Responsable de gestion d'entreprise (en alt.) - niveau I - ESM-A

Licence professionnelle Gestion et Organisation des Achats* - IUT

Bachelor Marketing et développement commercial (en alt.) - niveau III - Campus de la CCI

BTS Commerce International - Campus CCI (en alt.) et Lycée Silvia Monfort

BTS Négociation de la Relation Client - Campus CCI (en alt.), CFA interpro (en alt.) et Lycée Fulbert

BTS Management des Unités Commerciales - Lycée Fulbert, lycée Silvia Monfort et Campus CCI (en alt.)

BTS Professions Immobilières (en alt.) - IFE EFAGRIR

Bac pro Commerce - CFA interpro (en alt.) et lycée pro. Elsa Triolet

Bac pro Technicien de vente en alimentation - CFAAD

Bac pro Vente - Lycée S. Monfort et lycée pro. Françoise d'Aubigné

Bac pro Accueil (relation clients et usagers) - Lycée pro. Elsa Triolet

CAP Employé de commerce multi-spécialités - CFA interpro (en alt.) et lycée pro. Elsa Triolet

CAP Employé de vente - CFA interpro (options Produits Alimentaires ou Produits d'équipements courants, en alt.), lycée Silvia Monfort (option Produits d'équipements courants) et lycée Françoise d'Aubigné (option Services à la clientèle)

En formation continue

BTS Management des Unités Commerciales (en alt.) - GRETA

BTS Négociation de la Relation Client (en alt.) - GRETA

Titre professionnel Vendeur conseil en magasin (en alt.) - niveau IV - Via Formation

Titre professionnel Conseiller service client à distance (en alt.) - niveau IV - CCI et Via Formation

Titre professionnel Attaché commercial (en alt.) - niveau IV - Via Formation

Titre professionnel Employé commercial en magasin (en alt.) - niveau V - Via Formation

Professionalisation aux métiers de la vente - niveau Vbis - AFEC

* diplômes également préparés en formation continue

Contacts utiles

IUT

1 Place Roger Joly – 28000 CHARTRES
02 37 91 83 00 - www.univ-orleans.fr/iut-chartres

Campus de la CCI et ESM-A

1 avenue Marcel Proust – 28000 CHARTRES
02 37 84 28 28 – www.campuscci.fr

Lycée Fulbert – 62 rue Saint Chéron – 28000 CHARTRES

02 37 88 27 00 – www.lyceefulbert.fr

Lycée Silvia Monfort

6 rue de l'Orme de Sours – 28600 LUISANT
02 37 88 21 21- www.lycee-silvia-monfort.fr

Lycée professionnel privé Françoise d'Aubigné

23 rue du Maréchal Maunoury – 28130 MAINTENON
02 37 23 01 84 – www.lycee-francoise-aubigne.fr

IFE EFAGRIR – Franz Stock

2 rue des Fleurs – 28630 MIGNIÈRES
02 37 26 46 07 – www.efagrir.com

Lycée professionnel Elsa Triolet

2 rue des Écoles – 28110 LUCÉ
02 37 35 22 80 - www.lp-elsa-triolet.fr

CFA Interprofessionnel d'Eure et Loir (CFA interpro)

Rue Isidore Douin – 28000 CHARTRES
02 37 91 66 66 – www.cfainterpro-28.fr

CFAAD - La Saussaye – 28630 SOURS

02 37 33 72 30 – www.legta.chartres.educagri.fr

GRETA d'Eure et Loir

20 rue du Commandant Chesne – 28000 CHARTRES
02 37 18 78 35 – www.greta28.fr

Via formation

1 rue du 19 mars 1962 – 28630 LE COUDRAY
02 43 75 65 85 – www.viaformation.fr

AFEC 28 - 16 rue de la Taye – 28110 LUCÉ

02 37 35 92 95 – www.afec.fr

Formations sur le reste du département

En formation scolaire

BTS Management des Unités Commerciales (MUC) - Lycée Rotrou, Lycée Rémi Belleau

Bac pro Commerce - Lycée Maurice Viollette, Lycée de Couasnon, Lycée Rémi Belleau, Lycée Jean-Félix Paulsen

Bac pro Vente - Lycée de Couasnon

Bac pro Technicien conseil vente en alimentation - LPAP Gabriel Bridet

Bac pro Technicien conseil - vente en produits de jardins - Lycée privé Notre-Dame

Bac pro Commercialisation et service en restauration - Lycée privé Notre-Dame

CAP Employé de vente - Lycée Maurice Viollette (option Produits alimentaires)

CAP Employé de vente multi-spécialités - Lycée de Couasnon, Lycée Rémi Belleau

CAP Fleuriste - Lycée privé Notre-Dame des Jardins

En formation continue

Titre professionnel Employé commercial en magasin (en alt.) - niveau V - Via Formation (antenne de Châteaudun), GRETA (antenne de Dreux)

Titre professionnel Employé commercial en magasin (en alt.) - niveau IV - Via Formation (antenne de Châteaudun)

Titre professionnel de Vendeur conseil en magasin - niveau IV - Lycée de Couasnon

Contacts utiles

Lycée professionnel agricole privé (LPAP) Gabriel Bridet

40 rue Hubert Baraine – 28260 ANET
02 37 41 95 37 – www.lpap-lyceeanet.fr

Lycée professionnel privé de Couasnon

37 rue de Moronval – 28100 DREUX
02 37 42 29 93 – www.couasnon.com

Lycée Rotrou

Les Marchebeaux – 28100 DREUX
02 37 38 90 00 – www.lyceerotroudreux.com

Lycée Rémi Belleau

33 rue de la Bretonnerie – 28400 NOGENT LE ROTROU
02 37 29 30 00 – www.remibelleau.com

Lycée privé Notre-Dame

Château des Vaux – 28240 LA LOUPE
02 37 53 70 70 – www.fondation-auteuil.org

Lycée professionnel Jean-Félix Paulsen

1 boulevard du 8 Mai 1945 – 282000 CHÂTEAUDUN
02 37 94 08 39 – www.lp-paulsen.com/

GRETA d'Eure et Loir (antenne de Dreux)

Lycée Rotrou – Les Marchebeaux – 28100 DREUX
02 37 46 42 20 – www.greta28.fr

Via formation

33 bis rue Belfort – 28630 CHÂTEAUDUN
02 37 44 99 23 – www.viaformation.fr

Quelques autres formations proposées en région Centre...

Master pro Marketing direct et e-commerce – École Supérieure des Techniques Appliquées à la Communication à Bourges
www.estacom.fr

Master pro Marketing du produit et management de l'événementiel – Université d'Orléans – www.univ-orleans.fr

Diplôme de l'École Supérieure de Commerce et de Management de Tours – www.escem.fr

Licence pro Responsable d'activités import-export – Lycée privé Sainte Marguerite à Tours – www.ste-marguerite.fr, Université de Tours – www.univ-tours.fr

Licence pro Chargé d'Affaires en vente de solutions durables (en alternance) – Université de Saint Quentin en Yvelines – www.uvsq.fr

Bachelor in Business and Management – École de Commerce et de Gestion d'Orléans – www.ecgorleans.org
CFSA de la CCI 45 (en alternance) – www.ecgorleans.org

BTS Technico-commercial – Lycée Blaise Pascal à Châteauroux – www.lyceeblaisepascal.com, Lycée Augustin Thierry à Blois – <http://lyc-augustin-thierry-blois.tice.ac-orleans-tours.fr/>, Lycée Grandmont à Tours – www.grandmont.fr, Lycée privé Sainte-Croix Saint-Euverte à Orléans – www.stecroix-steuverte.org, CFAI Centre à La Chapelle-Saint-Mesmin (en alternance) – www.cfai-centre.org

Pour connaître les formations des métiers de bouche pouvant être demandées dans le cadre d'une activité de vente (boucherie, boulangerie, pâtisserie...), reportez-vous à la famille OFE n° 13 Hôtellerie, Restauration Alimentation

N°12 COMMERCES

ENTREPRISES

GUIDE

F
ORMATION

O
RIENTATION

E
MPLOI

Les métiers du commerce s'exercent dans ces domaines...

Textile, loisir et cosmétique

119 magasins de vêtements
25 magasins de chaussures
19 magasins d'articles de sport
et de loisirs
9 parfumeries



Grandes surfaces

3 hypermarchés
15 supermarchés
6 Grandes surfaces
5 supérettes



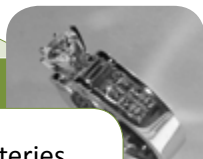
Commerce d'alimentation

32 épiceries
62 boulangeries
42 boucheries charcuteries
4 magasins de produits surgelés
3 poissonneries



Autre

16 horlogeries bijouteries
23 fleuristes
26 magasins d'optique
Les concessionnaires
automobiles
12 drogueries quincaillerie
magasins de bricolage
19 librairies papeteries presse



Maison

28 magasins d'équipements du
foyer
14 magasins d'électroménager
et de matériel audio-vidéo
21 magasins de meubles
2 magasins de revêtements
murs et sols



Ils peuvent également s'exercer dans les entreprises suivantes...

CONSTRUCTEURS DE MAISONS INDIVIDUELLES

Aviron Promotion - Chartres - www.aviron-immo.fr

Concept Constructions - Lèves - www.concept-constructions-leves.fr

Construit 28 - Mainvilliers - www.probat-construit28-constructeur-maisons-indivuelles.fr

CTVL - Nogent le Phaye - www.maisons-ctvl.fr

Gete Construction - Chartres - www.constructeur-maison-first.com

Interpromotion - Chartres - www.interpromotion.fr

Les Résidences de la Vallée de l'Eure - Auneau - www.residences-vallee-eure.com

Maisons Balency - Nogent le Phaye - www.maisons-balency.fr

Maisons Clair Logis - Chartres - www.maisonsclairlogis.fr

Maisons d'En France - Nogent le Phaye - www.maisonsdenfrance.com

Maison Familiale - Chartres - www.constructeur-maison-chartres.fr

Maisons France Confort - Nogent le Phaye - www.maisons-france-confort.fr

Maisons Lelièvre - Nogent le Phaye - www.maisons-lelievre.fr

Maisons Le Masson - Lucé - www.maisonslemasson.com

Maisons Pavisol - Chartres - www.maisons-pavisol.com

Maison Phénix - Chartres - www.maisons-phenix.com

Maisons Performances - Nogent le Phaye - www.maisons-performances.fr

Maisons Pierre - Nogent le Phaye - www.maisons-pierre.com

Maisons SMA - Chartres - www.maison-sma.com

Mikit - Chartres - chartres-est.mikit.fr/contact.html

O.P.B - Nogent le Phaye - www.opb-28.com

Ouest Bâtiment - Luisant

Pierres et Territoire de France - Chartres - www.ptf28.fr

Société Lesoudier - Pierres - www.lesoudier.com

FOURNITURES ET MATERIELS AGRICOLES

Agram - Gellainville - www.agram.fr

Amazone - Auneau - www.amazone.fr

Ets Deschamps - Bailleau le Pin - www.etsdeschamps.concession-jd.com

Groupe Lecoq - Voves - www.groupe-lecoq.com

Groupe Meac - Saint Georges sur Eure - www.meac.fr

Maupu Bennes - Janville - <http://maupu.eu/>

SCAEL - Chartres - www.groupe-scael.com

Senonches Agricole - Senonches - www.senonchesagricole.fr

CENTRES D'APPELS

Affaire de Contacts - Chartres - www.acontacts.fr

Handtel - Chartres - www.handtel.fr

Lenzkes - Chartres - www.lenzkes.com

BOIS, MATERIAUX DE CONSTRUCTION ET EQUIPEMENTS BATIMENT ET TP

AB Equipements - Berchères les Pierres

www.abequipements.com

Carrelage Roger - Lucé - www.carrelage-roger.com

Genie France - Gallardon - www.genielift.fr

Houdard - Lucé - www.houdard.fr

Réseau Pro - Barjourville - www.reseau.pro

Riwal - Mignières - www.riwal-france.com

Sab Diffusion - Gallardon - www.sabdifusion.com

Sciage Usinage Panneaux Bois-Sup Bois - Janville

VENTE DE FENETRES, VERANDAS ET PISCINES

ACM Fermetures - Epernon - www.acmfermetures.fr

Airhydro - Amilly - www.airhydro.fr

Art du clos - Luisant - www.art-du-clos.fr

Art et Fenêtres - Fontenay sur Eure - www.artetfenetres.com

Cavalier-fermetures - Mignières - www.cavalier-fermetures.com

Chartres Miroiterie - Luisant - www.chartresmiroiterie.com

Clair obscur - Gellainville - www.clairobscurfenetre.com

Desjoyaux Piscines - Fontenay sur Eure - www.piscines78.fr

Eternity Confiance - Clévilliers - www.eternityconfiance.fr

Fenêtres Plein Jour - Nogent le Phaye - www.pleinjour.fr

Fenêtrier Veka - Lèves - www.fenetrier-veka-chartres.fr

Fermetures Chartraines - Chartres - www.fermetures-chartraines.fr

Fermetures Euréliennes Depan'Express - Chartres - www.fermetures-eureliennes.fr

Grosfillex Avantage Fenêtres - Chartres - www.avantage-fenetres.fr

Home Fermetures - Lèves

Hugon - Nogent le Phaye - www.hugon-menuiserie.com

Huis Clos - Chartres - www.huisclos.fr

K par K - Lucé - www.kpark.fr

Khéops Guérin - Lèves - www.kheops-guerin.fr

Lorenove - Chartres - www.fenetres-lorenove.fr

Martin Fenêtre Agencement - Châteauneuf en thymerais
www.martin-mca.fr

Miroiterie Perrault - Lucé - www.miroiterieperrault.com

Pizette - Chartres - www.pizette.com

Propulse-Piscines - Mainvilliers - www.propulse-habitat.com

Prestige Fermetures - Epernon - www.prestige-fermetures.com

Roussel CSF - Bonneval - www.roussel-csf.fr

Vérandart - Fontenay sur Eure - www.verandart.fr

AGENCES IMMOBILIERES ET PROMOTEURS IMMOBILIERS

A la Petite Commission - Courville sur Eure - www.immopetite.com
Agence Alnéloise - Auneau - www.agencealneloise.com
Agence de l'Ocre - Gallardon - www.agencedelocre.fr
Agence de la Remarde - Auneau - www.remarde.fr
Agence Immobilière A2I - Chartres - www.a2i-immobilier.com
Agence Immobilière Alain Pally - Bonneval - www.apally.com
Agence J2t Immobilier - Auneau - www.j2t-immobilier.fr
Agence La Chaumière - Maintenon - www.la-chaumiere.fr
Agence L.C.I. - Epernon - www.agencelci.fr
Agence L'Immobilier Gagnant - Gallardon - www.immobiliergagnant.eu
Agence Philippe Buisson - Chartres - www.buisson-immo.fr
Anou - plusieurs agences sur le bassin - www.anou-immobilier.fr
Aviron Conseil Immobilier - Chartres - www.aviron-immo.fr
Brette Immobilier - Chartres - www.foncia.com
Cabinet Hersant - Courville sur Eure - www.hersant.fnaim.fr
Capifrance - Réseau d'indépendants - www.capifrance.fr
Century 21 - Maître Jean Immobilier - Chartres - www.century21maitrejean.com
Charron Immobilier - Illiers Combray - www.charron-immobilier.com
Chateauneuf Immobilier - Senonches - www.agence-immobilier-chateauneuf.com
Citya Chapet Fromont Agence - Chartres - www.citya.com
Domitys - Chartres - www.domitys.fr
Eden Immobilier - Le coudray - www.eden-immobilier28.fr
ERA - Plusieurs agences sur le bassin - www.erafrance.com
Foncière Lelièvre - Maintenon - www.fonciere-lelievre.com
Guy Hoquet Immobilier - Plusieurs agences sur le bassin - www.guy-hoquet.com
Hanches Immobilier - Hanches - www.hanches-immobilier.fr
IEL - Chartres - www.iel.fr/
Immobilière de Voves - Voves - www.idem-immo.com
Immo de France - Chartres - www.immodefrance28.fr
L'Adresse - Epernon - www.ageimmo.fnaim.fr
Laforêt - Plusieurs agences sur le bassin - www.laforet.com
L'Immobilière de Maintenon - Maintenon - www.maintenonimmobilier.com
Le Tuc Immo Premium - Chartres - www.chartres.letuc.com
Orpi - plusieurs agences sur le Bassin - www.orpi.com
Optimhome - Réseau d'indépendants - www.optimhome.com
Procomm (Nardi Transaction) - Chartres - www.procomm.fr/chartres-1/
Solvimo - Plusieurs agences sur le bassin - www.solvimo.com
Sombim - Plusieurs agences sur le bassin - www.sombim.fr
Square Habitat - Plusieurs agences sur le bassin - www.squarehabitat.fr
Trouvé Immobilier - Réseau d'indépendants - www.trouve-immobilier.fr

FOURNITURES ET EQUIPEMENTS INDUSTRIELS DIVERS

AD Morize - Lucé - www.a-d.fr
Airflux - Mignières - www.airflux.fr
Bio-sorelia - Illiers Combray - www.bio-sorelia.com
Comptoir Métallurgique Chartrain - Mainvilliers - www.cmc28.com
CRT Contrôle - Gallardon - www.crtcontrole.com
Eurodor - Luisant - www.eurodor.fr
Eurofeu - Senonches - www.eurofeu.fr
Fichot Hygiène - Mainvilliers - www.fichot-hygiene.fr
Fimatec - Mainvilliers - www.fimatec.fr
Frans Bonhomme - Fontenay sur Eure - www.fransbonhomme.fr
Handtmann France - Lucé - www.handtmann.fr
H-TUBE - Raccord et Tube de l'Ouest - Mainvilliers - www.h-tube.fr
La Chartraine - Mainvilliers - www.beauplet.fr
Le Réseau Sécurité - Senonches - www.lereseausecurite.fr
M2H - Chartres - www.groupe-m2h.fr
Maintenance du Centre - Chartres - www.maintenanceducentre.fr
Provence Industrie - Lèves
Quincaillerie Beauceronne - Chartres - www.setin.fr
Rexel France - Mainvilliers - www.rexel.fr
Sacria Industries - Lucé - www.sacria.fr
SEFI - Gellainville - www.sefi.net
Tabur Electricité - Lucé - www.tabur-electricite.sonepar.fr

EQUIPEMENTS AUDIOVISUELS, VIDEO SURVEILLANCE ET APPAREILS ELECTROMENAGERS

Buro+ - Luisant - www.buroplus.net
Easy Cash - Barjouville - www.easycash.fr
Cocolec Ouest - Lucé - www.cocolec.fr
Cinq Sur Cinq - Chartres - www.5sur5.fr
Dactyl Buro du Centre - Chartres - www.dactyl-omr.fr
Ets Leray - Mainvilliers - www.leray.fr
Proxéo AVT Centre - Chartres - www.proxéo.fr
Victoria Image et Son - Chartres - www.victoria-image-son.com

COMMERCE DE GROS DE PRODUITS ALIMENTAIRES

Metro Cash & Carry - Chartres - www.metro.fr
Promocash avec vous - Gellainville - www.franchise.promocash.com



Ils recrutent régulièrement

Des vendeurs H/F



Les missions

Un vendeur chez 5 sur 5 gère l'intégralité de la relation commerciale, de l'accueil jusqu'à la vente, détecte les besoins du client, doit satisfaire, développer et fidéliser la clientèle. Actif dans la vie quotidienne de l'agence, il participe à la gestion administrative du point de vente et contribue à l'atteinte des objectifs commerciaux.

Le profil

Au-delà d'une formation type Bac à Bac+2 commerce et/ou d'une 1ère expérience en vente de produits Grand Public, les candidats doivent posséder de réelles compétences commerciales et un goût prononcé pour les nouvelles technologies.

Les conditions

La rémunération est composée d'un fixe et de commissions ainsi que de différents avantages complémentaires (Mutuelle, intéressement, participation...). De plus, 5 sur 5 possède sa propre école de formation et propose ainsi de nombreuses formations tout au long de l'année (produits, services, offres SFR, management, merchandising...).

Pour postuler

5 sur 5
2, rue Blaise Pascal - Le Jardin d'entreprises
28000 CHARTRES
recrute-chartres@5sur5.fr



Créé en 1993, 5 sur 5 est un important groupe, distributeur de téléphonie qui évolue aujourd'hui sur le marché national. En partenariat avec SFR, la société propose des produits de téléphonie mobile, fixe et ADSL aux particuliers comme aux professionnels.

Témoignage du Directeur des Ventes Grand Public

Quel a été votre parcours au sein du groupe 5 sur 5 ?

« J'ai intégré l'entreprise 5 sur 5 en 1998 en tant que vendeur au magasin d'Evreux. Grâce à l'essor du groupe, j'ai évolué au fil des années, en devenant Responsable de point de vente, puis j'ai accédé à un poste de Chef des ventes entreprises. Après 2 ans passés à ce poste, j'ai rejoint le secteur Grand Public en tant que Chef des ventes en région Basse Normandie puis en région Parisienne. Enfin, 5 sur 5 m'a donné la possibilité d'accéder à plus de responsabilités et cela fait maintenant 10 ans que je suis Directeur des Ventes Grand Public.

Quelles sont les qualités requises pour exercer le métier de vendeur ?

C'est un métier où l'écoute, la rigueur et le savoir-être sont 3 qualités indispensables pour mener à bien la mission confiée par le groupe 5 sur 5. Il est essentiel d'optimiser la relation avec son client pour répondre précisément à ses besoins et pour l'accompagner au quotidien dans sa vie numérique.

Quelques mots pour conclure...

Le marché de la téléphonie mobile est en constante évolution et le groupe 5 sur 5 ne cesse de grandir, c'est pourquoi je vous invite à nous envoyer votre candidature afin de partager cette véritable aventure professionnelle.



Affaire de Contacts, spécialiste de la relation client à distance, a été créée en 2006. Son siège social est basé à Paris. La société possède un site à Vendôme, à Reims et à Chartres.

Depuis son ouverture en septembre 2009, le site de Chartres a créé quelques 70 postes en CDI et poursuit son développement pour atteindre 90 à 100 salariés...

Témoignage - Fabrice PERY-KASZA - Directeur de la société

« Il n'y a pas de profil type. C'est à nous de déceler les bons profils durant les sessions de recrutement avec des mises en situation. L'important est d'avoir une belle aisance relationnelle et l'envie de faire ce métier. L'équipe hétéroclite est composée de jeunes sans expérience professionnelle et de personnes qui ont repris une activité. Notre entreprise est le reflet de la société actuelle... Nous recherchons régulièrement des télévendeurs et avons du mal à trouver des candidats. J'ai envie de leur dire qu'ici on travaille dans une ambiance conviviale, dans des espaces lumineux et que nous avons une longueur d'avance parce que nous avons la prétention de bien faire notre métier ».

Ils recrutent régulièrement...

Des télévendeurs

Les missions

Le télévendeur est chargé de vendre par téléphone différents produits ou services auprès de particuliers ou de professionnels dans les secteurs de l'automobile, la presse, l'assurance, la formation à distance..

Le profil

Il n'existe pas de «profil type» chez Affaire de Contacts car les dirigeants partent du principe que «chacun peut avoir des aptitudes naturelles à faire du commerce». Il faut en revanche avoir une réelle motivation et le goût du challenge. Ce métier nécessite également une bonne résistance au stress et à l'échec.

Les conditions

Les télévendeurs travaillent en horaires d'équipe de journée (9h à 19h) du lundi au vendredi et le samedi, par roulement, de 10h à 15h.

La rémunération d'un télévendeur est composée d'un fixe de 1 460€ brut auquel s'ajoutent des primes sur objectifs.

Tous les salariés bénéficient de tickets restaurant et d'une mutuelle.

L'entreprise assure une formation au métier de la vente et aux produits et offre des possibilités d'évolution vers des postes d'animateurs d'équipe.

Pour postuler

Affaire de Contacts
Avenue Gustave Eiffel
Le Jardin d'entreprises
recrutement-chartres@acontacts.fr
www.acontacts.fr

