



# 10

## PROFESSIONS LES PLUS EN DEMANDE

- Vendeur de véhicules automobiles
- Vendeur d'ordinateurs – commerce de détail
- Vendeur de mobilier
- Directeur général des ventes
- Vendeur d'assurance
- Vendeur du matériel de rénovation résidentielle
- Agent immobilier ou courtier en valeurs immobilières
- Vendeur et commis-vendeur – commerce de détail
- Spécialiste des ventes techniques
- Agent de service de transport

## Faire s'envoler les produits des tablettes

IL Y A UNE RAISON POUR LAQUELLE LE SECTEUR DES VENTES AU DÉTAIL EST LE PLUS GRAND EMPLOYEUR AU MANITOBA. Une fois que les produits sont fabriqués et distribués à des magasins, ils doivent être vendus. De votre vendeur de pneus au commis derrière le comptoir de votre dépanneur ou de votre boutique de vêtements favoris, le travail de l'employé en ventes au détail consiste principalement à créer un lien avec sa clientèle et à lui offrir ce qu'elle désire.

Pour l'année 2007, les statistiques manitobaines indiquent une croissance économique dans la majorité des secteurs avec une augmentation de 19 % du nombre de mises en chantier d'habitations, de 13,3 % des ventes de mobilier et d'appareils ménagers et de 12,2 % des véhicules motorisés par rapport à l'année précédente. Ces données sont signes d'une économie forte, qui se traduit par une augmentation du nombre d'emplois.

Selon Ewan Watt, directeur exécutif de la Retail Merchants Association of Canada, la vente au détail et dans le commerce est un vaste secteur d'activité. « Je fais principalement affaire avec de petits détaillants - les petites boutiques familiales qui ont besoin d'aide pour réduire leurs coûts et maximiser leurs profits, explique M. Watt. Alors que certaines personnes ne considèrent le travail dans le domaine des ventes que comme un emploi de premier échelon ou à faible rémunération, ce travail est une excellente occasion pour acquérir de nouvelles compétences et de l'expérience, et pour grimper des échelons jusqu'à des postes de direction ou offrant de meilleures commissions, » ajoute-t-il.

Si vous considérez une carrière dans le domaine de la vente au détail, vous devez posséder des aptitudes en relations humaines puisque les associés aux ventes sont les visages et la voix de l'entreprise. Parmi les compétences de base que vous pourrez acquérir dans ce domaine en aidant les gens qui ont des questions sur les produits et les services, figurent les aptitudes en relations avec les clients, en gestion d'un budget et en communication. ●

## EN VENTE AU DÉTAIL ET DANS LE COMMERCE

### Comment puis je vous aider?

Vendeurs et commis vendeurs – commerce de détail CNP 6421)



Les vendeurs et les commis vendeurs – commerce de détail vendent ou louent une gamme de produits et de services techniques et non techniques directement aux consommateurs. Ils travaillent dans des magasins et d'autres établissements de vente au détail ainsi que dans des commerces de gros ouverts au public pour la vente au détail.

#### Tâches :

- accueillir les clients et discuter des caractéristiques, de la qualité et de la quantité des marchandises ou des services qu'ils désirent acheter ou louer;
- renseigner les clients sur l'utilisation et l'entretien des marchandises;
- indiquer les prix, préciser les modalités de crédit et d'échange, les garanties et les dates de livraison;
- préparer les marchandises à vendre ou à louer;

- se servir des systèmes informatisés de tenue d'inventaire et d'appareils de pesage électronique à la sortie des points de vente.

#### Compétences :

- aptitude à lire, à écrire et à faire les mathématiques de base;
- aptitudes en relations humaines;
- aptitude à apprendre rapidement au sujet des marchandises et services en vente;
- être prêt à travailler en soirée et en fin de semaine. ●



POUR EN SAVOIR PLUS, VISITEZ LES SITES WEB SUIVANTS :  
RETAIL MERCHANTS ASSOCIATION OF CANADA  
[WWW.RETAILMERCHANTS.CA](http://WWW.RETAILMERCHANTS.CA)

## PROFIL : Denni Neufeld Agent immobilier

En décidant de faire carrière dans la vente de maison, Denni Neufeld, nouvel agent pour Royal LePage Prime Real Estate, poursuivait ce qu'on pourrait presque nommer une tradition familiale. Denni a commencé à s'intéresser à la vente quand son père avait vendu son entreprise pour devenir agent immobilier. Son grand père a aussi fait carrière dans la vente immobilière à Steinbach. C'est toutefois l'achat de sa propre maison qui a persuadé Denni d'aller de l'avant et de s'essayer à la vente immobilière.

« C'est un très beau domaine, explique Denni. Nous aidons les gens à investir dans leur avenir et à réaliser leur rêve de devenir propriétaire de leur propre maison. C'est

beaucoup de travail, mais l'expression des visages des gens quand ils entrent dans leur nouvelle maison pour la première fois montre que cela en vaut la peine. »

Après avoir obtenu un diplôme de l'Université du Manitoba, Denni a travaillé à temps plein tout en suivant une formation d'agent immobilier auprès de la Manitoba Real Estate Association. Même si un diplôme universitaire ou un certificat collégial n'est pas requis pour devenir agent immobilier, Denni admet que les études qu'il a faites l'ont aidé à acquérir les techniques d'apprentissage et la discipline requises pour réussir.

Également joueur de curling de haut niveau – il était membre de l'équipe



provinciale junior de 2003 – Denni apprécie la variété et les défis de son emploi. « C'est un emploi qui demande bien plus que huit heures de travail par jour, dit Neufeld, vous devez en tout temps réorganiser votre horaire en fonction de celui de vos clients. »

Actuellement, Neufeld travaille dans le domaine d'immeubles résidentiels mais entrevoit un temps où il passera aussi à l'immobilier commercial. Neufeld dit, cependant, que cela demandera une formation supplémentaire. ●