

DROGUISTE

Gérant d'une droguerie, Gérante d'une droguerie, Gérant ou gérante d'un magasin de produits utilitaires outillage, bricolage



DESCRIPTION

Le droguiste est un chef d'entreprise, il gère une droguerie, conseille et propose à ses clients des produits axés sur le bricolage, la cuisine et la maison (entretien, stockage, dressing...). Si ce métier fait appel à des compétences reconnues de vendeur, il nécessite aussi d'être un bon gestionnaire de stocks, de veiller à avoir des rayons en ordre favorisant un chemin pour le client, et être un fin connaisseur des produits vendus. Certains produits peuvent en effet être très techniques et peuvent présenter des dangers du fait de leur composition. Il doit également gérer la péremption potentielle des produits. L'aspect clé du métier réside dans le fait de comprendre le besoin et la motivation du client et de s'assurer de lui conseiller un produit qui lui sera adapté. Si la droguerie emploie plusieurs salariés, le droguiste sera amené à privilégier l'aspect direction de l'entreprise à l'aspect vente.



PROFIL D'EMPLOYEURS

- Il est lui-même gérant de son propre commerce : la droguerie



RELATIONS INTERNES / EXTERNES

- **Internes** : vendeurs/vendeuses de la droguerie, assistant(e) de gestion administrative
- **Externes** : fournisseurs, clients, prestataires externes éventuels (expert comptable, agence web...)



ENVIRONNEMENT ET CONDITIONS DE TRAVAIL

- Le métier de droguiste comprend certaines contraintes physiques. Les tâches de manutention (réception / assortiment des produits dans le magasin) sont fréquentes et il travaille la plupart du temps debout.
- Du fait de la nature des produits vendus, le port d'une blouse peut être rendu obligatoire dans la droguerie.
- Le magasin peut être ouvert tard le soir, le samedi...



ACTIVITES

> Activités principales

Choisir la gamme et approvisionner le magasin

- Choisir auprès de ses fournisseurs les produits jugés d'une qualité adaptée au prix juste
- Commander les produits au regard des stocks encore disponibles (réassort)
- Réceptionner les marchandises, contrôler la conformité de la livraison et étiqueter

Gérer le magasin

- Agencer l'espace de vente pour une mise en valeur des produits
- Mettre en rayon les produits proposés

Assurer la vente et la relation client

- Accueillir les clients et les orienter selon leurs besoins et motivations
- Proposer des produits pertinents
- Vendre et assurer l'encaissement des produits

> Activités complémentaires

Assurer la gestion administrative de l'entreprise

- Assurer la gestion administrative du commerce (comptabilité, déclarations diverses – TVA...)

Organiser la promotion du magasin

- Mettre en place et alimenter son site internet
- Organiser des événements thématiques (rencontres, conférences...) dans son commerce...

Intervenir sur la fabrication d'une partie des produits vendus

- Réaliser les compositions attendues et vendues au client (peinture- volume et teinte, etc.)

Animer l'équipe de vente

- Encadrer un ou plusieurs collaborateurs en charge de la vente ou de tâches administratives diverses
- Permettre à l'équipe d'être performante grâce à la formation au jour le jour



> SAVOIR

- Connaître l'écosystème de fournisseurs de son secteur et comprendre leurs stratégies et pratiques
- Connaître l'usage des produits, les dangers potentiels et leurs limites d'utilisation

> QUALITES / GOUTS PERSONNELS

- Aimer la vente, le commerce
- Aimer le contact avec la clientèle
- Aimer le secteur d'activité et les objets / produits associés, se tenir informé et analyser les tendances marché, produits...
- Etre curieux
- Etre organisé et méthodique

> SAVOIR-ETRE

- Savoir pratiquer l'écoute active pour comprendre la demande et les besoins et motivations de son interlocuteur (client interne/externe ou collaborateur)
- Savoir argumenter et convaincre
- Avoir le sens du service (accueil, proactivité dans le renseignement, réactivité aux demandes...)

> SAVOIR-FAIRE

- Savoir gérer un portefeuille de fournisseurs
- Savoir négocier le prix d'achat d'objets / produits
- Savoir évaluer l'état des stocks et le potentiel de vente pour éviter les ruptures ou des stocks dormants
- Maîtriser les outils bureautiques (traitement de texte, tableur, logiciel de gestion spécifique, recherches sur le web)
- Savoir agencer l'espace magasin de manière efficace pour optimiser le parcours client et les ventes
- Savoir classer et ranger la marchandise dans la réserve dans le respect des procédures de stockage
- Savoir alimenter, suivre et analyser des tableaux de bord de gestion (ventes, stocks, commandes)
- Etre capable de conseiller / orienter les clients (technique, gamme, prix)
- Savoir faire une démonstration d'utilisation du produit
- Savoir négocier et conclure une vente
- Etre capable de proposer des services / articles additionnels



PREREQUIS D'ACCES AU METIER

- Pour travailler dans une droguerie, il faut posséder un très bon sens commercial, être attentif aux besoins des clients et pouvoir leur apporter des conseils personnalisés et pertinents ainsi que des connaissances techniques qui s'acquièrent avec l'expérience



FORMATIONS FREQUENTES

- CAP/BEP de vente en quincaillerie ou dans des domaines connexes (serrurerie, électricité, jardinage...)



CERTIFICATIONS RECONNUES

- Certification - Distribution de produits phytosanitaires [Certiphyto](#)
- Mention complémentaire - Vendeur spécialisé en produits techniques pour l'habitat
- Habilitation - Agrément des distributeurs et applicateurs de produits antiparasitaires (DAPA)

Accédez au site en cliquant sur le lien



METIERS DE PROVENANCE

- Vendeur dans une droguerie
- Cadre d'un autre secteur – reprise d'activité



EVOLUTION PROFESSIONNELLE

- Il n'y a pas d'évolution professionnelle spécifique



AUTRES REFERENTIELS

- [Code ROME – D1212 : Vente en décoration et équipement du foyer](#)
- [Code ROME – D1301 : Management de magasin de détail](#)

Accédez aux référentiels en cliquant sur les liens

TEMOIGNAGE

« Je suis droguiste et je regrette que mon métier soit si peu connu par les plus jeunes. Nous faisons un métier passionnant d'expertise et de conseil, c'est du commerce de proximité. Mes clients du quartier viennent me voir pour des soucis d'entretien, de bricolage, de jardinage... et je leur trouve LE bon produit, efficace et pratique qu'ils ne trouveront pas en grande surface ! Au besoin, je leur montre aussi comment s'en servir...ça sert aussi ! Nous sommes un peu les « médecins ou pharmaciens de la maison », cela demande de vraies compétences scientifiques et techniques (certains produits sont inflammables ou toxiques) et un grand sens du service.»

Roger,
Droguiste

