



Description de l'emploi

Le vendeur-conseil en art exerce ses activités sous la responsabilité du directeur dans des galeries d'art ancien ou contemporain. Il accompagne et conseille la clientèle (particuliers, professionnels) de manière personnalisée sur l'achat d'œuvres d'art et propose, le cas échéant, des services sur-mesure.

Au sein de la galerie, il accueille et renseigne les visiteurs et les clients qui souhaitent découvrir les œuvres. Il apporte des conseils adaptés, oriente le client en fonction de ses désirs, besoins et son objectif d'acquisition : placement, plaisir, collection...

Il présente au client les œuvres qui pourraient l'intéresser. Il décrit et valorise l'œuvre auprès du client : artiste, époque, histoire...

Il conduit ensuite la négociation et la vente dans le respect de la politique commerciale défini par le directeur de la galerie.

Le vendeur-conseil en art assiste le directeur de galerie dans sa recherche et sa sélection d'œuvres et d'artistes avec qui il souhaite travailler, exposer ou faire découvrir.

Il participe à l'organisation des expositions vernissages et aux autres événements (performance...) dans la galerie ou en dehors (salons...) ce qui peut l'amener à se déplacer régulièrement en France et/ou à l'international.

Avec l'assistant de galerie, il participe à la promotion de la galerie et au suivi de la clientèle en communiquant sur les événements, les expositions en cours ou à venir. Dans son rôle de conseil et d'accompagnement, il informe de manière personnalisée les clients sur les œuvres d'art disponibles à la vente et qui pourraient avoir un intérêt pour eux.

Il prend en charge avec l'assistant de galerie une partie de la gestion quotidienne de la galerie.

Activités

- Accueil de la clientèle et des visiteurs.
- Renseignement de la clientèle et des visiteurs sur la galerie, les œuvres présentées (artiste, époque, technique, matériaux, interprétation...), les événements et les services.
- Conseil et accompagnement personnalisé de la clientèle dans l'acte d'achat.
- Opérations administratives et de suivi associées à la vente des œuvres.
- Participation à l'organisation et à la communication des événements de la galerie, expositions, vernissages, salons...
- Gestion quotidienne de la galerie avec l'assistant de galerie
- Participation à la recherche et à la sélection d'œuvres et d'artistes
- Promotion de la galerie : communiqués de presse, mise à jour des catalogues, mise en ligne des œuvres, animation d'un ou plusieurs réseaux sociaux.
- Transmission ascendante des informations sur le suivi des activités.
- Le cas échéant, ouverture et/ou fermeture de la galerie en veillant aux procédures de sécurité.

Accès à l'emploi

Profil recherché :

- Diplômé à partir du niveau Licence en histoire, histoire de l'art, archéologie.
- L'accès au métier est également possible sans diplôme particulier, mais avec une expérience professionnelle significative en galerie ou dans les secteurs du commerce, de la vente, du commerce d'objets d'art et d'objets anciens.
- Les qualités relationnelles sont également déterminantes.
- Une pratique de l'anglais et d'une ou plusieurs autres langues étrangères sont nécessaires pour communiquer avec les clients du monde entier.

Formations fréquentes (liste non exhaustive) :

- Licence – Histoire de l'art et archéologie
- Licence – Arts
- Master – Histoire de l'art
- Licence – Arts plastiques
- Diplôme d'école du marché de l'art (ICART, EAC, IESA...)

Autres appellations

- Conseiller de vente



Domaines de compétences

Compétences

ACCUEILLIR, INFORMER ET GÉRER LA RELATION CLIENT

1. Accueillir un client, un visiteur en créant une relation de confiance et personnalisée, le renseigner, l'accompagner dans la galerie.
2. Décrire et valoriser une œuvre d'art auprès d'un client, un visiteur : artiste, époque, histoire de l'œuvre, technique, matériaux, support, dimensions, genre, couleurs, lumière, compositions, interprétation et sens de l'œuvre, prix.
3. Participer à la gestion et à la fidélisation des clients (promouvoir et inviter la clientèle aux événements, expositions, vernissages).
4. Traiter les réclamations des clients et proposer des solutions adaptées.
5. Prévenir et gérer les situations conflictuelles, faciliter le dialogue avec le client.
6. Adopter une tenue et une posture professionnelles.

CONSEILLER ET VENDRE DES ŒUVRES D'ART

1. Interroger et identifier le profil et les besoins du client.
2. Conseiller et apporter une expertise sur une sélection d'œuvres adaptées au profil et aux besoins du client, et s'en servir pour argumenter la vente (connaissance en histoire de l'art, artistes présentés, marché de l'art et cote des artistes, tendances, voire placements financiers, décorations...).
3. Conduire une négociation dans le respect de la politique commerciale défini par le directeur de la galerie.
4. Conclure la vente.
5. Effectuer avec l'assistant de galerie les opérations liées à la vente en application de la réglementation : établir une facture, éditer, le cas échéant, un certificat d'authenticité, renseigner les registres de vente, le livre de police...

PARTICIPER À LA RECHERCHE ET À LA SÉLECTION DES ARTISTES, DES ŒUVRES

1. Se documenter et appréhender le marché de l'art national et international, actualiser ses connaissances dans son domaine d'activité, participer à des manifestations, colloques, expositions, utiliser différents sites spécialisés dans le commerce d'œuvres d'art et effectuer une veille sur les offres des artistes et les ventes d'œuvres.
2. S'informer sur le travail des artistes.
3. Participer aux recherches (documentaire, prises de contact avec des professionnels et particuliers...) et à la sélection d'artistes (prise de rendez-vous, entretien) et d'œuvres conformément aux axes énoncés par le directeur de la galerie.
4. Actualiser la base de données des œuvres de la galerie, des photothèques, catalogues.
5. Rédiger des fiches techniques de qualité.

ORGANISER ET PRÉPARER LES EXPOSITIONS, VERNISSAGES

1. Le cas échéant, accompagner l'artiste dans la sélection des œuvres, en concertation avec le directeur de galerie.
2. Organiser le transport des œuvres pour garantir leur intégrité et leur sécurité.
3. Réceptionner ou participer à la réception des œuvres avec le régisseur, optimiser leur stockage et leur bonne conservation.
4. Participer à la traçabilité des mouvements des œuvres (entrées/sorties).
5. Effectuer la programmation et le suivi des œuvres en restauration.
6. Suivre ou participer à l'aménagement de l'espace avec le régisseur pour mettre en scène et en valeur les œuvres.
7. Participer ou suivre le montage, l'accrochage et le décrochage des œuvres.

PARTICIPER À LA PROMOTION DE LA GALERIE ET AU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

1. Actualiser le contenu du site en ligne (bases artistes, événements...).
2. Publier, le cas échéant, sur les réseaux sociaux (page Facebook, Instagram...) pour promouvoir l'activité de la galerie, les œuvres, événements, expositions, et gagner en visibilité.
3. Participer à la gestion des clients (gérer la liste des mailings et des contacts, consolider et actualiser le fichier contacts...).
4. Participer à l'élaboration ou réaliser des supports presse et renvoyer, le cas échéant, en contact avec les journalistes.



Compétences comportementales

- Être réactif et savoir chercher des solutions
- Être rigoureux/organisé
- Savoir montrer de l'intérêt pour l'autre, l'écouter
- Savoir bien s'exprimer, être à l'aise dans le relationnel
- Savoir anticiper pour agir, être proactif
- Être autonome et aller de l'avant (curiosité, volonté d'apprendre)
- Savoir gérer plusieurs choses en même temps, gérer sa charge cognitive
- Savoir écouter et communiquer pour convaincre

Relations fonctionnelles internes/externes

Typologie de point de vente :

- Commerces indépendants

En interne : Le vendeur-conseil en art est en relation avec le directeur de la galerie et, le cas échéant, avec l'assistant de galerie, le chargé de communication et le régisseur.

En externe : Il est en relation avec la clientèle (particuliers, professionnels, institutions), les visiteurs, les artistes, et le cas échéant avec la presse spécialisée et les prestataires de services (événementiel, restauration, transport, informatique, graphiste...).

Principaux facteurs d'évolution de l'emploi

Avec la montée en puissance du numérique et l'internationalisation toujours plus grande de la clientèle, le vendeur-conseil en art doit développer des compétences en communication digitale (site web, réseaux sociaux...) et en commerce international d'art.

L'évolution du métier s'inscrit aussi dans un renforcement de ses missions et de ses compétences en matière de gestion de données : base de données des clients et prospects, des œuvres... L'objectif étant également d'améliorer la relation client : fidéliser et personnaliser l'offre.

Mobilité professionnelle

Avec l'expérience et ses connaissances approfondies en matière d'art, le vendeur-conseil en art peut devenir directeur de galerie.

Il peut également évoluer vers des galeries de tailles plus importantes ou avec une dimension internationale plus marquée.

Une évolution vers des fonctions d'expert, de commissaire d'exposition sont également possibles.

Code ROME

D1201 – Achat vente d'objets d'art, anciens ou d'occasion