



Vendeur-conseil / Vendeuse-conseil en art

Conseiller de vente | Vendeur

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, de ses besoins et de 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 définie 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, qu'il souhaite exposer ou faire découvrir.

Il participe à l'organisation des **expositions** et vernissages et aux autres **événements** (performances...) 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.
- La pratique de l'anglais et d'une ou plusieurs autres langues étrangères est nécessaire pour communiquer avec les clients du monde entier.

Formations fréquentes (liste non exhaustive) :

- Licence** - Histoire de l'art et archéologie (niv. 6)
- Licence** - Arts (niv. 6)
- Titre** - Chargé de commercialisation des œuvres et d'objets d'art (niv. 6)
- Licence** - Arts plastiques (niv. 6)
- MASTER** - Histoire de l'art (niv. 7)
- Diplôme d'école du marché de l'art** (ICART, EAC, IESA...)


Compétences

Domaines de compétences	Compétences
Accueillir, informer et gérer la relation client	<ol style="list-style-type: none"> 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, d'un visiteur : artiste, époque, histoire de l'œuvre, technique, matériaux, support, dimensions, genre, couleurs, lumière, composition, interprétation et sens de l'œuvre, prix. 3. Participer à la gestion et à la fidélisation des clients (promouvoir les événements, expositions, vernissages, et y inviter la clientèle). 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 conformément aux standards de l'entreprise.
Conseiller et vendre des œuvres d'art	<ol style="list-style-type: none"> 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 (connaissances sur histoire de l'art, sur les artistes présentés, sur le marché de l'art et cote des artistes, tendances, voire sur les placements financiers et la décoration...). 3. Conduire une négociation dans le respect de la politique commerciale définie 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 registre des objets mobiliers et/ou le livre de police...
Participer à la recherche et à la sélection des artistes, des œuvres	<ol style="list-style-type: none"> 1. Effectuer une veille sur les offres, les artistes et les ventes d'œuvres en se documentant sur le marché de l'art national et international, en actualisant ses connaissances dans son domaine d'activité, en participant à des manifestations, colloques, expositions, et en utilisant différents sites spécialisés dans le commerce d'œuvres d'art (Artsy, Artsper...). 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, la photothèque, les catalogues. 5. Rédiger des fiches techniques de qualité.
Organiser et préparer les expositions, vernissages	<ol style="list-style-type: none"> 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 à ou suivre le montage, l'accrochage et le décrochage des œuvres.
Participer à la promotion de la galerie et au développement commercial	<ol style="list-style-type: none"> 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 rentrer, le cas échéant, en contact avec les journalistes et les attachés de presse.



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 tâches simultanément, 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 d'œuvres d'art.

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 Internet, réseaux sociaux...) et en commerce international d'art.
- L'évolution du métier s'inscrit aussi dans un renforcement des missions et des compétences en matière de gestion des données : base de données des clients et prospects, base de données 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 taille plus importante ou avec une dimension internationale plus marquée.

Une évolution vers des fonctions d'expert ou de commissaire d'exposition est également possible.

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