

Animatrice de vente



Portrait de Mlle Kanto, animatrice de vente dans un supermarché de Tanà.

« Etre animatrice commerciale est le métier de mes rêves. Je suis chargée d'assurer la promotion événementielle de certains produits selon les objectifs commerciaux définis par le magasin ou la marque (promotion, lancement de produits, ouverture de magasin...). Ma connaissance élargie en langue étrangère ainsi que mon bon accent m'ont permis de m'épanouir aujourd'hui dans ce métier. »

Bac + 5

Master en commerce
et marketing

Bac +3

Licence

Bac

Débutant

Accès : Bac toute série (A, C, D), gestion.
Entrée par voie de concours

Compétences & Qualités :

Ponctuel, dynamique, contact facile avec la clientèle, maîtrise de plusieurs langues, connaissance des produits, proactivité, capacité d'adaptation

Aspects positifs :

Développement de son réseau professionnel, relation avec le public,

Contraintes :

Généralement debout pour la promotion des produits. Fatigue de la voix. Missions ponctuelles. Travail le week end

Formation :

Matières enseignées: Commerce et marketing

Stages et mémoire de fin d'étude

Insertion professionnelle :

beaucoup de demandes sur le marché du travail.

Établissements supérieurs : ISCAM ANKADITAPAKA, INSCAE 67 HA, IMT ANTANIMENA, ESSCA ANTANIMENA, IST AMPASAMPITO,...