orientation
.ch

Conseiller de vente en horlogerie BF
Conseillère de vente en horlogerie BF

Commerce

En tant que conseillère ou conseiller de vente en horlogerie, vous guidez les clients lors de l'achat de montres mécaniques et électroniques. Vous présentez différents modèles, en expliquez les caractéristiques et vous occupez des services tels que les réparations ou les travaux de maintenance simples.

Tâches

Conseil spécialisé dans la vente

- Présenter aux clients divers modèles de montres d'époques différentes
- Informer sur l'équipement des montres et les matériaux utilisés tels que le titane, l'or ou le laiton
- Montrer comment régler les appareils et les mécanismes horlogers compliqués
- Informer les clients sur les méthodes de fabrication et de finition comme la gravure manuelle ou mécanique
- Connaître les caractéristiques de qualité de bijoux, diamants et pierres précieuses ainsi que les techniques de sertissage

---

Connaissance des mécanismes horlogers

- Transmettre des connaissances sur les mécanismes horlogers et la fonction spéciale des mouvements d'horlogerie mécaniques
- Informer les personnes intéressées sur le contexte historique de l'industrie horlogère

---

Réception et exécution d'ordres de réparation

- Réceptionner les ordres de réparation
- Identifier et corriger les défauts simples
- Remplacer les piles et les bracelets de montres

Tâches administratives et de de gestion d'entreprise

- Répondre aux questions et prendre position sur les aspects juridiques en lien avec les contrats d'achat
- Proposer des solutions conformes à la stratégie d'entreprise en cas de réclamations de clients
- Entreposer et présenter les marchandises, contrôler les stocks et participer aux commandes

- Établir des certificats de garantie et des factures, traiter les réclamations

Environnement de travail

En tant que conseillère ou conseiller de vente en horlogerie, vous travaillez dans de grands magasins de vente de montres.

Qualités requises et intérêts

Qualités requises

- Esprit de décision
- Sens commercial
- Courtoisie et tact
- Facilité de contact
- Précision et minutie
- Aptitude à négocier
- Capacité à mettre en confiance autrui

Intérêts

- Conseiller
- Travailler à l'intérieur
- Informer et sensibiliser
- Avoir des contacts avec d'autres personnes

Formation

Cette formation est généralement modulaire et s'acquiert en emploi.

Offre d'études

Tout afficher
https://orientation.ch/fr/recherche/formations?profession=128618

Durée

- 2 ans

Conditions d'admission

Les conditions d'admission figurent dans le **règlement** (https://www.becc.admin.ch/becc/public/bvz/beruf/download/3080).

Titre obtenu

- Brevet fédéral de conseillère ou de conseiller de vente en horlogerie

Formations continues

Diplôme fédéral

- Manager en commerce de détail diplômé-e DF
- Chef-fe de vente diplômé-e DF

Professions voisines

Profession
Spécialiste du commerce de détail BF

https://orientation.ch/fr/professions/specialiste-du-commerce-de-detail-bf

Profession
Spécialiste d'achat / approvisionnement BF

https://orientation.ch/fr/professions/specialiste-dachat-approvisionnement-bf

Profession
Spécialiste de vente BF

https://orientation.ch/fr/professions/specialiste-de-vente-bf

Autre information

Numéro Swissdoc

0.613.48.0

Liens utiles

Watch Sales Academy (https://watchsalesacademy.ch/)

Institution de formation de l’association des fabricants et détaillants en horlogerie marché suisse (AMS)

Bases legales (https://www.becc.admin.ch/becc/public/bvz/beruf/show/72245?lang=de)