



37 ans

Thomas GRASSIA

Conseiller client pro
Leroy Merlin Biganos

PROMOTION

BAC PRO

Commerce en 2006

Je prends beaucoup de plaisir dans ce que je fais

Mon message à quelqu'un qui
cherche sa voie :

*« Ne pas se
fixer de limite.
Si on se donne
les moyens,
rien ne peut
nous arrêter. »*



Le métier de :
VENDEUR EN MAGASIN

« Je n'avais pas un très bon niveau scolaire. J'avais les capacités, mais je ne me donnais pas les moyens. J'ai fait un BEP Vente ainsi qu'un **Bac pro commerce** également obtenu au sein du **lycée des Métiers Condorcet à Arcachon**. Si j'avais poussé jusqu'au BTS, j'aurais pu gagner quelques années d'expérience et des connaissances.

Après mon diplôme, j'ai travaillé deux ans en Dordogne comme responsable de rayon liquide puis je suis revenu sur le Bassin d'Arcachon et j'ai été embauché en tant qu'employé commercial à **Carrefour**, au rayon télé hi-fi électroménager.

J'ai par la suite intégré **Leroy Merlin** pour un contrat en CDI de 35h en tant que conseiller de vente au rayon électricité plomberie et maintenant, je travaille à l'espace pro dans ce même magasin.

Mon métier consiste à **démarcher des clients**, principalement professionnels, afin qu'ils se fournissent chez Leroy Merlin.

J'utilise différents outils comme la voiture de fonction, l'ordinateur ainsi que les logiciels propres à l'entreprise où je travaille.

Je fais ce métier parce que j'aime le contact avec les gens, rendre service... donc quand ils viennent me voir, je suis plus un conseiller de projets qu'un vendeur... et du coup, j'apporte des solutions aux gens.

J'aime aussi généralement **le challenge** comme ce qu'apporte ce nouveau service. Ce poste me permet de tisser des liens et de rencontrer chaque jour des personnes différentes. La meilleure gratification est quand un client revient.

Ce travail demande une grande **empathie** envers les gens. Mon métier offre énormément de **perspectives d'évolution**, encore plus selon les entreprises. J'ai pu rencontrer plusieurs personnalités grâce à ce travail. Pour effectuer ce métier, je conseille un bac pro commerce ou vente, car ça apprend les codes de la relation client. Mon objectif est le développement de l'espace pro ainsi que sa réussite. »





36 ans

Matthieu LAPEYRERE
Gérant de boutique
Eden Park Arcachon

PROMOTION
BAC PRO
Commerce en 2006

Croire en ses rêves et en ses envies

Mon message à quelqu'un qui
cherche sa voie :

« Ne pas
attendre
d'avoir du
budget pour
faire un projet,
c'est le projet
qui fait le
budget. »



« Durant mon année de troisième au collège **Henri Dheurle à La Teste-de-Buch**, je devais faire un choix pour l'établissement de l'année suivante. Je n'avais pas de réelle idée de ce que je voulais faire, mais je devais trouver une voie autre que celle du lycée général, car ça ne m'intéressait pas et je voulais vite travailler. J'ai donc suivi mon copain Thomas GRASSIA en **BEP Vente au lycée des Métiers Condorcet** à Arcachon après avoir eu mon brevet.

J'ai par la suite effectué un **bac pro commerce** obtenu avec mention dans le même établissement. Pendant ma période au lycée, je devais effectuer plusieurs **stages** : d'abord à la **bijouterie Duprat** puis je me suis dirigé vers **l'enseigne Intersport** avec M Arnou. Ça m'a permis de m'ouvrir des portes et après avoir obtenu mon diplôme, l'enseigne m'a embauché en CDI.

En 2 ans, je suis passé de **vendeur à responsable de rayon**, un poste avec plus de responsabilités. Après la COVID, ça faisait 15 ans que je travaillais à Intersport, j'avais fait le tour en passant par **directeur de magasin**. J'ai donc décidé de me lancer dans **l'entrepreneuriat**. J'ai envoyé un mail à **Eden Park**, car c'était une enseigne que j'affectionnais et qui n'était pas sur le Bassin d'Arcachon. 6 mois plus tard, **le magasin a ouvert**. À côté de ça, j'ai également lancé une société avec ma compagne. C'est une intendance pour résidences secondaires sur le Bassin d'Arcachon.

Mon quotidien consiste principalement à **vendre, gérer les stocks**, les inventaires et le personnel. J'exerce ce métier, car **j'aime le contact** avec les gens. J'aime également **le challenge** et faire progresser le magasin de jour en jour. Mon travail est super enrichissant, on apprend beaucoup et on fait des erreurs, ça fait partie du jeu. Il faut être à l'écoute, mais surtout naturel. Ce métier demande de faire preuve de **résilience**, de ne pas avoir peur ainsi qu'être **toujours positif** afin de **garder le cap sur l'entreprise**. »



Le métier de :
DIRECTEUR DE MAGASIN

