

1. MISIÓN Y FUNCIONES



MISIÓN

Realizar las ventas de los productos, atender al cliente asesorando sobre los productos (ingredientes, componentes, alérgenos, forma de elaboración) y realizando las actividades de preparación que sean necesarias

Fuente: Ficha SEPE Vendedores en tiendas y almacenes (productos de alimentación)



FUNCIONES

Fijar los requisitos de los clientes y asesorarles sobre la gama de productos, su precio, condiciones de entrega, garantías, uso y cuidados

Ayudar a la gestión cotidiana de las existencias mediante la realización de inventarios o la participación en ellos

Explicar a los clientes los productos y servicios del establecimiento y hacer demostraciones de ellos

Apilar y exponer los productos para su venta, y envolver y embalar los ya vendidos

Vender los productos y servicios, cobrar su precio sirviéndose de distintos métodos de pago, preparar las facturas y registrar las ventas en cajas registradoras

Fuente: Definidas a partir de las Tareas de las Notas Explicativas del Catálogo Nacional de Ocupaciones

2. COMPETENCIAS y HABILIDADES

COMPETENCIAS TÉCNICO-PROFESIONALES

Fuente: [Esco \(europa.eu\)](http://Esco.europa.eu)

CAPACIDADES Y COMPETENCIAS ESENCIALES (1/2)

TRANSECTORIAL

- [garantizar el cumplimiento de los requisitos legales](#)
- [utilizar distintos métodos de comunicación](#)

- [organizar las instalaciones de almacenamiento](#)
- [aplicar competencias matemáticas](#)
- [ofrecer a los clientes servicios de seguimiento](#)

CAPACIDADES Y COMPETENCIAS ESENCIALES (2/2)

ESPECÍFICAS DEL SECTOR

- [mantener limpia la tienda](#)
- [identificar las necesidades del cliente](#)
- [organizar la presentación de los productos](#)
- [colocar las mercancías en las estanterías](#)
- [aconsejar a clientes sobre preparación de frutas y verduras](#)
- [procesar devoluciones](#)
- [realizar la toma de pedidos](#)
- [utilizar una máquina procesadora de frutas y verduras](#)

- [realizar ventas activas](#)
- [garantizar el almacenamiento de las frutas y hortalizas a la temperatura correcta](#)
- [asesorar a clientes sobre el almacenamiento de frutas y hortalizas](#)
- [hacer demostraciones de las características de un producto](#)
- [emitir facturas de venta](#)
- [planificar con el cliente el envío e instalación del producto vendido](#)
- [crear expositores de comida decorativos](#)
- [prevenir los robos en tiendas](#)

CAPACIDADES Y COMPETENCIAS OPTATIVAS

CONOCIMIENTOS ESENCIALES

ESPECÍFICOS DEL SECTOR

- [aplicar competencias matemáticas](#)
- [ofrecer a los clientes servicios de seguimiento](#)

CONOCIMIENTOS OPTATIVOS

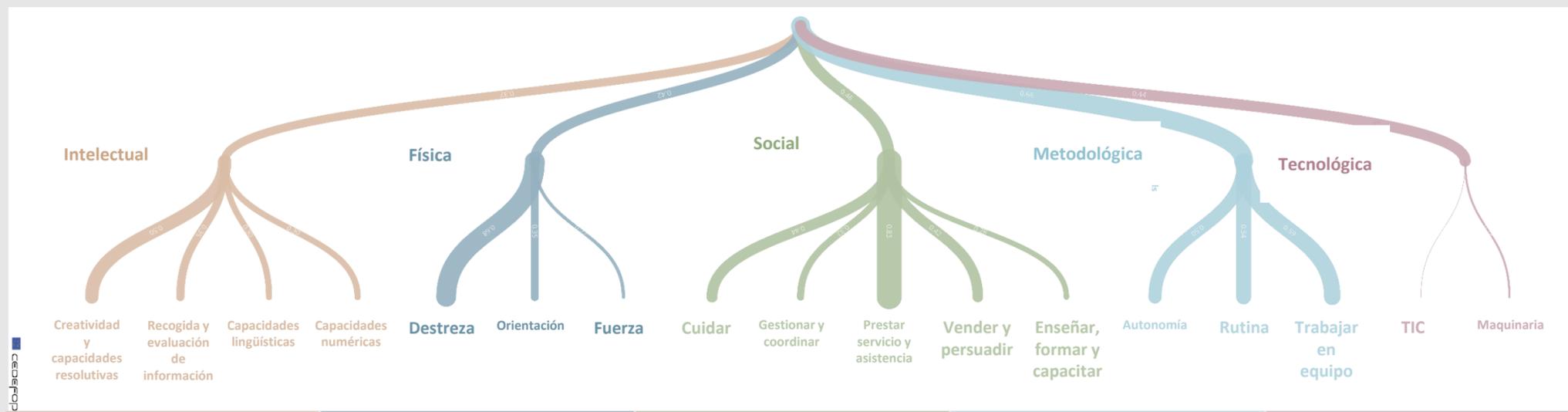
HABILIDADES TRANSVERSALES

Fuente: [Tasks within occupations | CEDEFOP \(europa.eu\)](#)

Las habilidades transversales en este indicador son valoradas en una escala del 0 al 1 para cada grupo ocupacional en función de su importancia

Para los **“vendedores”**, al que pertenecen las dependientas y los dependientes de productos alimenticios y bebidas destacan las habilidades vinculadas con la metodología y lo **social**, principalmente trabajar en equipo y prestar servicio y asistencia.

Además, la destreza es importante como habilidad **física** al mismo tiempo que la creatividad y las capacidades resolutivas destacan como habilidades intelectuales.



3. FORMACIÓN Y EXPERIENCIA PROFESIONAL



CUALIFICACIÓN

Actividades de venta



CERTIFICADO PROFESIONAL

Actividades de venta
Actividades de gestión del pequeño comercio



FORMACIÓN PROFESIONAL REGLADA

Técnico en actividades comerciales



FORMACIÓN UNIVERSITARIA

No contempla

OTRA FORMACIÓN COMPLEMENTARIA

Imprescindible en carnet de manipulación de alimentos
Cada vez más necesaria formación sobre alérgenos e intolerancias alimentarias

PROFESIÓN REGULADA: NO

REQUERIMIENTOS MÍNIMOS

Fuente: Sepe, Perfiles de la oferta de empleo

FORMACIÓN

- Del estudio de la muestra de ofertas se deduce que la formación de estos profesionales se lleva a cabo principalmente en el puesto de trabajo, empezando como aprendices y promocionando dentro del sector, por ello no se suele exigir una titulación específica. En cuanto al nivel formativo en 4 de cada 10 ofertas solicitan la ESO y casi en 2 y en 1 de cada 10 piden Bachillerato y Grado Medio de FP, respectivamente.
- En esta actividad, un conocimiento amplio de la materia prima y del producto juegan un papel muy importante, además de la manipulación de alimentos, formación que ya puede tener el trabajador y/o la propia empresa debe facilitarla.
- También tiene un peso especial el dominio de las técnicas de corte, despiece, elaboración, acompañado de una utilización adecuada de las herramientas y equipos de protección, como por ejemplo los guantes de malla metálicos.
- Dentro del pequeño comercio, saber idiomas en zonas turísticas supone una ventaja añadida y amplía el número de clientes potenciales, sobre todo con el inglés. En cuanto a los conocimientos de ofimática se exige un nivel de usuario, relacionado con el control de pedidos y con llevar la caja del establecimiento.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

En la tercera parte de las ofertas analizadas se valora más de un año de experiencia en el sector.

4. CONDICIONES DE TRABAJO



JORNADA LABORAL

70% tiempo completo y 30% tiempo parcial

En cuanto a su distribución, dada la naturaleza de la actividad del pequeño comercio, predomina la jornada partida, pero le siguen muy de cerca la disponibilidad horaria, el trabajo a turnos y de fines de semana, debido a la liberalización de horarios comerciales en el sector de alimentación



RETRIBUCIÓN*

El salario base de un/a dependiente/a es de 15.512,27€ anuales más los pluses de transporte 81,59€, dietas que ronda entre los 11,99€-29,09€ dependiendo de si es media o entera y kilometraje 0,2659€/km según el Convenio Colectivo del Sector de Comercio Vario de la Comunidad de Madrid (tabla salarial 2021)



UBICACIÓN ORGANIZATIVA

Centros educativos, gabinetes socio pedagógicos, universidades, empresas (involucrados en los procesos formativos), centros hospitalarios, centros penitenciarios, editoriales y otras organizaciones variadas

5. CONTEXTO

TEJIDO EMPRESARIAL

Fuente: Instituto Nacional de Estadística, Directorio Central de Empresas, 1 de enero de 2021
[INEbase / Economía / Empresas / Explotación estadística del directorio central de empresas. DIRCE / Últimos datos](#)

TOTAL DE EMPRESAS
1 de enero de 2021

10.028

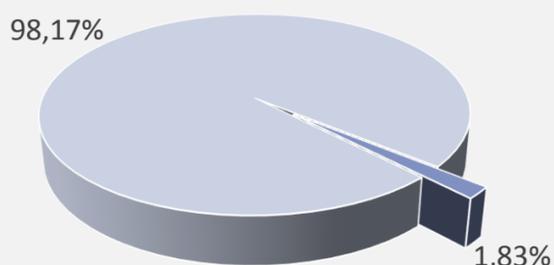
Autónomos

40,61%

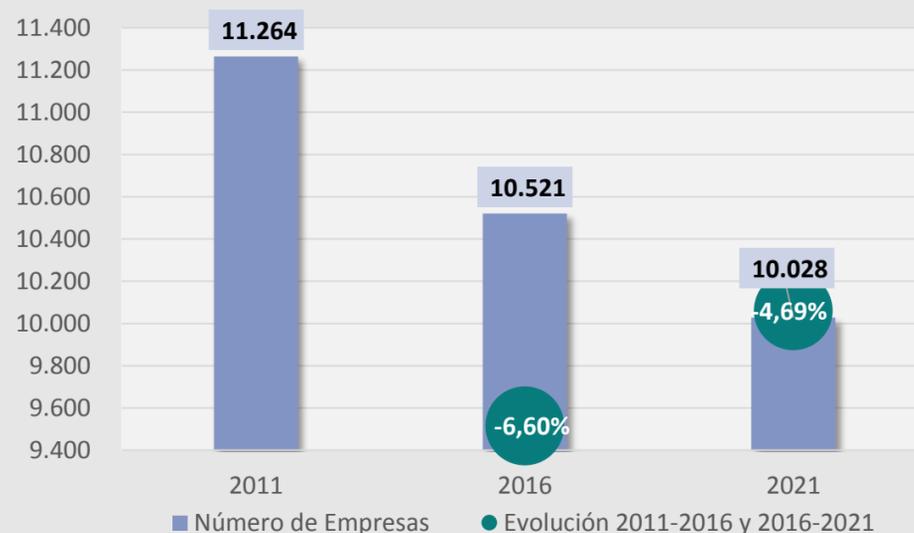
MPYMEs**

57,57%

Un **1,83%** de las empresas de la Comunidad de Madrid son **Comercio al por menor de productos alimenticios, bebidas y tabaco en establecimientos especializados**



Evolución de número de empresas (C. Madrid, 2011-2021)
CNAE 472 Comercio al por menor de productos alimenticios, bebidas y tabaco en establecimientos especializados, 1 de enero de 2021



MERCADO DE TRABAJO

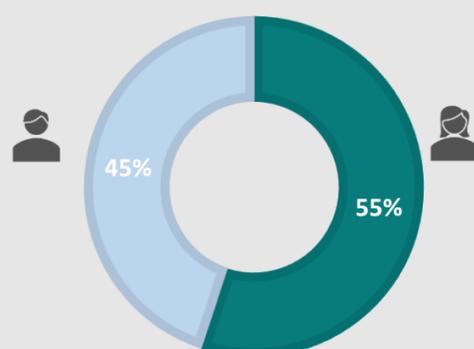
Fuente: Instituto Nacional de Estadística, Encuesta de Población Activa (2011-2021)
[INEbase / Mercado laboral / Actividad, ocupación y paro / Encuesta de población activa / Últimos datos](#)

Evolución del número de empleos (C. Madrid, T12011-T42021);
Grupo ocupacional 5. Trabajadores de los servicios de restauración, personales, protección y vendedores



TOTAL DE EMPLEOS
en el cuarto trimestre de 2021

448.100



% que representa la CM en el total del grupo ocupacional en España

13,26%

% que representa el grupo ocupacional sobre el total del empleo en la CM

17,43%

Los **datos actualizados** sobre demandantes de empleo, paro y contratación se pueden consultar **pinchando en el siguiente botón:**



* Las cifras de retribución hacen referencia al salario bruto

** MPYMEs o Micropymes, son pequeñas empresas de menos de 10 empleos.

PERSPECTIVAS DE FUTURO



- 1 Personalización de la experiencia de compra
- 2 Evolución de los servicios de logística: monitorización, rapidez y flexibilidad
- 3 Nuevos métodos de pago
- 4 Ciberseguridad en los entornos comerciales
- 5 Mobile Shopping

PRINCIPALES CAMBIOS Y TECNOLOGÍAS



El comercio evoluciona como consecuencia de distintos factores que implican la adquisición de nuevas competencias y conocimientos por parte de los profesionales. Estos deben profesionalizarse a través de la especialización en los diferentes productos y en su comunicación hacia la clientela.

Para mantenerse actualizados, las y los dependientes deben conocer los cambios normativos que afectan principalmente a los derechos de los consumidores y tener claros los conceptos sobre sostenibilidad aplicables a cada producto.

En cuanto a la digitalización, esta afecta principalmente a las tareas de gestión de stock, los métodos de pago y la internacionalización del sector (tanto para la búsqueda de nuevos proveedores como de clientes) que se impulsará especialmente en los pequeños comercios.

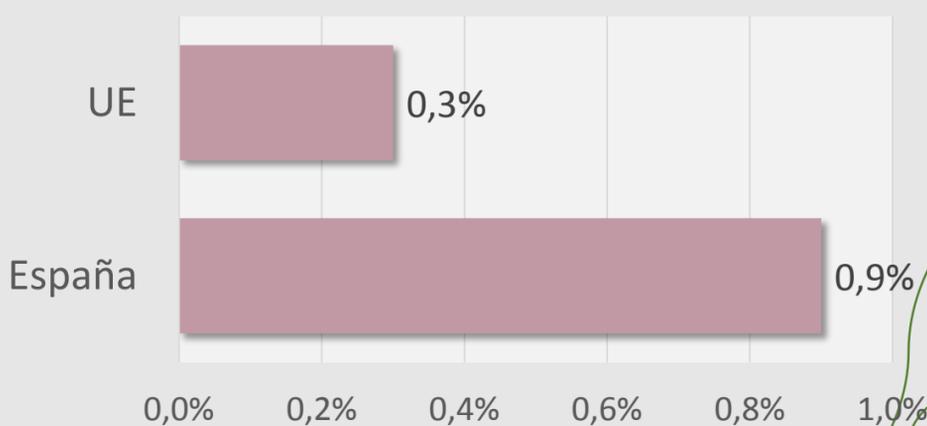
HERRAMIENTAS Y TECNOLOGÍAS

- **Software** de gestión de stocks, TPV (Terminal punto de venta) y ERP (sistema de gestión de empresas de distribución y comercio)
- **Vinculado al mercado online y al marketing digital** y para quienes desarrollen también este tipo de tareas, necesitarían conocimientos sobre páginas web, Google MyBusiness, plataformas de comercio online y comercialización a través de nuevas vías como puede ser Whatsapp
- **E-Administración:** en aquellos comercios que realicen actividades en el extranjero

PERSPECTIVAS EN EL EMPLEO

Fuente: [I de pronóstico de habilidades CEDEFOP \(europa.eu\)](#)

Crecimiento del empleo (% tasa anual)



Variación absoluta esperada del empleo en España

145.729

Nivel de cualificación de los nuevos empleos esperados

ALTO

57.112

MEDIO

148.994

BAJO

- 60.376

- **Ocupación:** Vendedores
- **País:** España
- **Periodo:** 2021-2030



Los 10 principales sectores de empleo (2021-2030)

DEPENDIENTES DE PRODUCTOS ALIMENTICIOS Y BEBIDAS/
DEPENDIENTAS DE PRODUCTOS ALIMENTICIOS Y BEBIDAS

Según las proyecciones a 2030 de CEDEFOP, el grupo ocupacional **“Vendedores”** crecerá en España por encima del crecimiento que tendrá en Europa, siendo el sector del comercio al por menor en el que se concentrará la mayor parte del empleo.

Dados los requerimientos de formación de estos profesionales, prácticamente los nuevos puestos contarán con una cualificación media.

Realizando a partir de los datos disponibles* una estimación del crecimiento del empleo en Madrid, en el año 2030 habrá unos 19.331 profesionales más que en 2021.

6. IDENTIFICACIÓN DE LA OCUPACIÓN

CARACTERIZACIÓN

OCUPACIÓN SISPE

Dependientes de productos alimenticios y bebidas

CÓDIGO SISPE

52201284

FAMILIA PROFESIONAL

Comercio y Marketing

ÁREAS

Compraventa

CNAE

472 – Comercio al por menor de productos alimenticios, bebidas y tabaco en establecimientos especializados

OCUPACIONES SISPE AFINES

55001018-Cajeros de comercio

55001027-Cajeros de empresa

EQUIVALENCIAS EN OTRAS CLASIFICACIONES

CNO-11

5220-Vendedores en tiendas y almacenes

CIOU-08

5223-Asistentes de venta de tiendas y almacenes

GRUPO OCUPACIONAL

5-Trabajadores de los servicios de restauración, personales, protección y vendedores

ESCO

[5223719 - vendedor especializado en frutas y verduras/vendedora especializada en frutas y verduras](#)

En los apartados de “Ocupaciones SISPE Afines”, “CNO-11” y “CIOU-08” se presenta el nombre oficial en dichas clasificaciones, siendo este masculino genérico. Los términos de ocupaciones y puestos de trabajo se utilizan con carácter genérico y omnicompreensivo de mujeres y hombres

*El pronóstico se ha realizado a partir de la combinación de información numérica proveniente de la EPA y de CEDEFOP