

EMPLOI	Code ROME	STATUT
Conseiller point de vente	D1214	Ouvrier / Employé
<b>FILIERE METIER</b>		
Commercialisation		
<b>POSTES ASSOCIES (liste non limitative)</b>		
Conseiller point de vente ; Vendeur boutique ; Conseiller clientèle ; Conseiller de vente ; Démonstrateur ; ...		
<b>MISSIONS</b>		
Accueillir la clientèle, vendre les produits de la marque ou de l'enseigne et fidéliser la clientèle en valorisant l'image et en respectant l'esprit de la marque. Participer à la bonne tenue du magasin (merch, stocks, local, ...) et des vitrines. Optimiser le panier moyen avec le souci constant de la marge magasin		
<b>REPORTING</b>		
Manager Point de vente		
<b>ACTIVITES (liste non exhaustive)</b>		
<p>Accueil, conseil et vente des produits et services à la clientèle ;  Facturation et enregistrement des ventes ;  Gestion du stock boutique et inventaire ;  Maintenance en état du point de vente ;  Réception et suivi des retours ;  Enregistrement, traitement ou transmission des réclamations clients ;  Mise en oeuvre des prestations clients (SAV) ;  Mise en place de la collection dans la boutique ; suivi des implantations et achalandage de la surface de vente en lien avec le plan merch ;  Tenue de la caisse (exceptionnellement, en cas d'absence du N+1, effectuer les remises en banque).</p>		
<b>COMPETENCES</b>		
<p><b>Savoir-faire pratiques</b>  Renseigner la clientèle sur le produit, sa conception, sa fabrication, les matières employées... ;  Gérer les stocks et réaliser des inventaires ;  Gérer les demandes et les réclamations-clients ;  Participer activement aux actions promotionnelles du lieu de vente ;  Accueillir et orienter le client en magasin selon les standards de service fixés ;  Appliquer les techniques de vente et de négociation ;  Conclure les ventes selon les objectifs fixés ;  Encaisser le produit de la vente ;  Appliquer la technique de merchandising et règles d'étiquetage (soldes, ....) ;  Renseigner le fichier clients ;  Conseiller le client sur les produits adaptés à son profil ;  Compléter la vente de produits complémentaires ou de services associés.</p> <p><b>Sociales et organisationnelles</b>  Adapter le style et le contenu de la communication à ses interlocuteurs et à la situation ;  Créer et développer une relation de confiance avec les clients ;  Gérer des délais ou des priorités multiples ;  Assimiler et respecter les objectifs fixés ;  Présenter l'information de façon claire et concise tant oralement que par écrit.</p>		
<p><b>Connaissances théoriques</b>  Produits/matériaux textiles fabriqués (tissus, tricotés, non tissés... /caractéristiques, process...) ;  Outils informatiques (caisse) ;  Base de données ;  Techniques de vente (argumentaires, négociation, vente complémentaire...) ;  Techniques générales de confection (matières premières et produits finis) ;  Principes d'aménagement d'espace de vente, merchandising.</p>		
<p><b>Formation/Diplômes et expériences</b>  Accessible à partir d'un niveau V (CAP, BEP) à dominante commerciale suivies d'une formation au produit dispensée par l'entreprise  Expérience professionnelle dans le secteur du commerce sans diplôme particulier.</p>		