

[Postuler »](#)

Code de référence: 105201

Conseiller de vente - Monaco H/F

Monaco, MC, MC

Permanent

L'histoire de Cartier repose sur l'audace et la passion. Nous avons adopté un esprit pionnier et audacieux qui continue d'inspirer nos équipes, tous métiers confondus, de nos boutiques à nos ateliers et nos sièges sociaux depuis plus de 170 ans. Nous comptons plus de 9000 collaborateurs de 105 nationalités différentes qui partagent un esprit indépendant et un engagement envers l'excellence, et qui ont pour ambition d'enrichir en permanence l'héritage de la maison en repoussant les limites de la créativité.

Welcome to the world of Cartier – SUBTFR



Numéro 1 mondial de la Joaillerie et n°2 de l'Horlogerie de Prestige, Cartier fait rimer savoir-faire et excellence depuis 1847. Bien plus qu'une simple entreprise, la Maison a su faire de ses créations de véritables mythes, et ce, grâce à des hommes et des femmes qui font de leur passion leur métier.

Au sein de notre boutique Monégasque et sous la responsabilité de la Directrice, vous développerez les ventes en axant votre stratégie sur la prise en charge du client, la présentation et l'argumentaire produits, négocierez en appliquant les techniques et savoir-faire de la Maison et procéderez à la conclusion de la vente.

RESPONSIBILITES PRINCIPALES

1. Réalisation de ses objectifs quantitatifs :

- Développement du CA
- Application des remises en fonction des procédures internes (taux d'escompte et gratuités)

- Suivi du panier moyen
- Prise en charge des SAV
- Suivi du taux de transformation (lié aux fiches de vente)
- Suivi du mix produits

2. Réalisation de ses objectifs qualitatifs :

- Accueil et prise en charge des clients
- Découverte des attentes du client
- Présentation et argumentation produits
- Négociation
- Conclusion de la vente

3. Respect des procédures et règles de vie de la boutique :

- Respect et application des règles de sécurité de l'ouverture à la fermeture de la boutique et pendant les ventes
- Application des procédures de gestion : taux de remise, remboursement, échanges, détaxe complète, règles d'encaissement, enregistrement des gratuits

4. Suivi des ventes :

- Saisie des fiches de vente (hors grands magasins)
- Encaissement conformément à l'application des procédures internes
- Saisie des opérations service après-vente
- Traitement et exploitation du fichier clients (CRM)
- Réalisation des remontés terrain au directeur et relais

5. Participation active à la vie de la boutique :

- Se rendre toujours disponible sur la surface de vente
- Participation aux réunions d'équipes, aux challenges et aux événements
- Participation aux inventaires annuels et tournants
- Gestion du merchandising (qualité des vitrines et comptoirs) et de l'apparence de la boutique (propreté)
- Gestion des commandes fournitures selon la boutique

Profil

Formation supérieure à dominante commerciale

Première expérience significative appréciée dans un contexte boutique

Bonne maîtrise de l'outil informatique et bureautique. Connaissances horlogères et joaillière appréciées

Anglais courant indispensable et connaissance d'une autre langue appréciée

Excellentes aptitudes commerciales

Orientation résultat

Capacité d'écoute

Réactif, sens de l'initiative, dynamisme

Curiosité

Esprit d'équipe, esprit de partage

En savoir plus sur la vie chez Cartier



www.careers.cartier.com

Richemont possède plusieurs des plus grandes entreprises mondiales dans le domaine des produits de luxe, avec des atouts particuliers dans les domaines de la bijouterie, des montres et des instruments d'écriture. Cartier a rejoint le groupe en 1988.

En savoir plus sur le Groupe Richemont



[Postuler »](#)