

CONSEILLER(E) VENDEUR(SE) (H/F)

Sous la direction de sa hiérarchie, il assure la présentation générale de ses produits dans le respect des règles de merchandising (caractéristiques techniques, étiquettes prix, propreté, rangement, mise en valeur des produits) Il participe au développement du chiffre d'affaires par sa connaissance des techniques de vente et des caractéristiques produits et services proposés (garantie, financement) et sa capacité à intervenir sur plusieurs familles de produits. Il est disponible vis à vis du client afin de le conseiller, d'effectuer les démonstrations, de former sur le fonctionnement de certains appareils et applicatifs et s'assurer qu'il a tout mis en œuvre pour satisfaire les attentes. En fonction de l'organisation du magasin, il peut être amené à prendre en charge les tests des produits à la demande des acheteurs pour valider le fonctionnement avant achat. Savoir-faire - Caractéristiques du poste - Respecter les règles de base du merchandising (structurer l'implantation) - Maintenir la présentation rayon : propreté, étiquetage, rangement (produits, accessoires) - Effectuer les inventaires de ses produits en fonction de la fréquence définie - Accueillir et conseiller le client - Vendre aux clients un produit adapté à ses besoins et/ou attentes - Accompagner le passage en caisse et s'assurer de la conformité des accessoires - Gérer les réclamations clients (retour, SAV) - Présenter le concept « Achat / Vente » et favoriser l'appel de stock - Installer, configurer, démontrer et former sur les produits logiciels et matériels aux clients Savoir-être - Qualités relationnelles - Dynamisme - Goût de l'effort - Rigueur / Organisation - Respect des consignes et des délais - Curiosité / Ouverture d'esprit - Sens du contact et de la communication - Esprit d'équipe

Type de contrat

Contrat à durée indéterminée
Contrat tout public

Durée du travail

35h
travail samedi et dimanche

Déplacements

Ponctuels (national)

Profil souhaité

Expérience

- Débutant accepté

Compétences

- Conseiller un client
- Identifier les besoins d'un client
- Mettre en place des actions de prospection
- Méthodes de plan de prospection

- Présenter des produits et services
- WORD EXCEL POWER POINT

Savoir-être professionnels

- Autonomie
- Force de proposition
- Sens de la communication

Informations complémentaires

- Qualification : Employé non qualifié
- Secteur d'activité : Formation continue d'adultes

Entreprise

THOTE

Formation continue d'adultes

Site internet

<https://thote.fr/>

Réalisation de formations à distance, informatique bureautique, anglais, traitement de l'image, outils collaboratifs...

Répondre à cette offre

contact@thote.fr