



Vendeur(euse) en magasin de jeux H/F

Publication de l'offre : 30/06/2023

Disponibilité du poste : 01/09/2023

Localisation du poste : 125 grande rue 69600 Oullins

Type de contrat : CDI avec période d'essai

Temps de travail : temps complet (35h/semaine), dont le samedi.

Niveau de qualification & expérience : formation initiale dans les métiers de la vente. Bac Pro métiers du commerce, BTS MCO, BTS NDRC. A défaut, expérience probante dans un métier commercial.

Salaire : selon profil et expérience

Missions et responsabilités

La mission du vendeur de jeux de société en boutique est de développer son chiffre d'affaires et sa rentabilité, tout en respectant la politique commerciale de l'entreprise.

Ses différentes tâches consistent à :

Gérer la relation client

- Accueillir le client en créant une relation de confiance, découvrir ses attentes, le renseigner, l'orienter, l'accompagner dans l'espace de vente
- Repérer le parcours client pour identifier les opportunités de vente de biens et services
- Appliquer une approche adaptée au parcours client dans un environnement phygital (boutique physique + boutique en ligne)
- Promouvoir les offres commerciales, les services et le programme de fidélisation client
- Mettre à disposition les commandes clients
- Traiter les réclamations des clients

- Prendre congé du client

Gérer la surface de vente

- Préparer et mettre les produits en rayons, dans les linéaires, en vitrine
- Présenter et mettre en valeur les produits sur l'espace de vente
- Assurer le bon état marchand du rayon, de la surface de vente : rayons approvisionnés, retrait des articles non conformes, maintien de l'attractivité de l'espace de vente, affichage des prix et éléments de signalétique conformes aux normes en vigueur, propreté du rayon ou de l'espace de vente,...
- Participer aux animations et opérations commerciales, notamment les périodes de soldes, dont l'affichage et l'organisation devront être anticipées.
- Appliquer les règles de sécurisation des produits et de démarque inconnue
- Appliquer des règles d'hygiène et de sécurité

Conseiller et vendre

- Identifier les besoins, conseiller et vendre des produits et services dans un environnement omnicanal
- Proposer et vendre des produits et services complémentaires. Pour ce faire, il devra rester au fait des tendances et s'intéresser aux produits vendus.
- Conclure la vente
- Participer à l'encaissement

Participer au développement commercial

- Participer au suivi des indicateurs de performance commerciale du point de vente

Participer à la gestion des stocks

- Participer à la réalisation des inventaires et à la gestion des stocks
- S'assurer du suivi des réapprovisionnements

FINALITES PRINCIPALES

- Pérenniser l'activité du magasin, en validant le modèle sur la durée. Cela passe par un développement du chiffre d'affaires sur tous les segments

REQUIS

- Aptitudes commerciales
- Connaissance du monde des jeux de sociétés et de son marché
- Sens du service client
- Esprit d'initiative
- Force de proposition et de conviction
- Qualités relationnelles
- Sens de l'écoute et de la communication
- Esprit pragmatique
- Rigueur
- Dynamisme et forte capacité de travail
- Réactivité
- Polyvalence

Cadre de Travail

Le poste est basé dans notre magasin d'Oullins (69600), dans le cadre d'un CDI.

Formation à prévoir entre le 1er et le 15 septembre 2023. La rémunération est à négocier selon le profil et l'expérience. Tickets restaurant, mutuelle, prise en charge partielle des transports en commun. Équipe à taille humaine et contact direct avec le management.

Service de rattachement : commercial

N +1 : directeur commercial

Merci d'adresser votre CV et lettre de motivation dès maintenant à l'attention de Thierry Przybyla à l'adresse suivante : rh@black-book-editions.fr