



FICHE DE POSTE

Vendeur Conseil/ Vendeur Comptoir

Date : 15/11/2017

Ce document n'a pas de valeur contractuelle. Il est communiqué à titre informatif et ne constitue qu'une indication des principales activités liées au poste considéré.

Missions essentielles (Raisons d'être du poste / Responsabilités permanentes)

Le vendeur comptoir / vendeur conseil a un rôle commercial : il contribue au développement du chiffre d'affaires et de la marge de l'agence. Il accueille et conseille les clients qui viennent à l'agence et gère leurs commandes. Il prend part aux animations commerciales et contribue à la gestion du magasin.

Activités principales (détail des tâches)

Dans le respect des procédures en vigueur au sein de l'agence, les missions sont :

Assurer l'accueil, conseiller et orienter le client

- En accueillant le client dans l'espace de vente,
- En le servant rapidement et agréablement,
- En l'écoutant, le renseignant et le conseillant techniquement sur les produits adaptés,
- En le mettant en contact, si nécessaire, avec le ou les collaborateurs de l'agence capables de répondre à son besoin (commercial itinérant ou sédentaire, experts, DA...).

Assurer l'enregistrement de la commande, la préparer et la délivrer au client

- En saisissant la commande dans le système d'information,
- En remettant au client sa commande

Contribuer au développement du CA et de la marge de l'agence

- En alimentant la base de connaissance des clients et en participant à l'amélioration de la relation clients (CRM, contacts téléphoniques...)
- En orientant le choix du client en fonction de la politique de produits (promos, dépréciés, produits à forte marge),
- En lui faisant découvrir les produits nouveaux,
- En suscitant la vente additionnelle,
- En accompagnant les clients dans l'utilisation des outils de vente en ligne.

Contribuer à l'animation de la surface de vente



FICHE DE POSTE

Vendeur Conseil/ Vendeur Comptoir

Date : 15/11/2017

Ce document n'a pas de valeur contractuelle. Il est communiqué à titre informatif et ne constitue qu'une indication des principales activités liées au poste considéré.

- En réapprovisionnant les linéaires,
- En respectant les implantations des produits dans les linéaires,
- En mettant en valeur les espaces de promotions dans le hall,
- En veillant au bon affichage (prix, codes barres, têtes de gondoles, promos...),
- En participant au déploiement d'événements commerciaux sur l'agence.

Assurer l'ordre, le rangement et la propreté de l'espace de vente

- En rangeant et nettoyant l'espace de vente.

Assurer la gestion du magasin

- En réceptionnant et contrôlant les produits
- En enregistrant les informations dans le système d'information
- En rangeant les produits dans les rayons et le stock
- En préparant les commandes
- En remettant les commandes aux clients

Contribuer au fonctionnement global de l'agence

- En intervenant, dans le cadre de la polyvalence acquise, sur les postes sur lesquels on lui demande d'intervenir en soutien ou remplacement,
- En faisant des propositions pour améliorer les interactions, les façons de faire, les outils, les méthodes..., là où il/elle pense que c'est possible ou nécessaire.
- En se formant (Produits, techniques,...)

Indicateurs d'appréciation de la performance

- Les indicateurs de résultat de l'agence : chiffre d'affaires, marge, volume de commandes emportées
- Chiffre d'affaires généré par les promotions et actions commerciales

Positionnement dans l'organisation

N+1 : Rattachement au Directeur d'Agence

Relations transverses et support : spécialistes techniques régionaux, TCS de l'agence

Compétences requises



FICHE DE POSTE

Vendeur Conseil/ Vendeur Comptoir

Date : 15/11/2017

Ce document n'a pas de valeur contractuelle. Il est communiqué à titre informatif et ne constitue qu'une indication des principales activités liées au poste considéré.

Compétences techniques :

- Commercial : Movex
- Logistique : Movex

Connaissances :

- Connaissance des produits, prix, promotions, services
- Connaissance des procédures commerciales internes
- Connaissance des techniques de vente
- Connaissance du système d'information
- Connaissance des clients, des concurrents
- Connaissance des procédures logistiques
- Connaissance du merchandising
- Connaissance du commerce électronique
- Connaissance des procédures, des normes et des règles de rangement de la zone de travail

Compétences techniques :

- Savoir accueillir le client
- Savoir vendre au comptoir
- Savoir gérer une commande
- Savoir renseigner le système d'information
- Savoir documenter le CRM
- Savoir ranger le magasin
- Savoir promouvoir le commerce électronique

Compétences comportementales :

- Ecoute et compréhension des autres
- Orientation Clients
- Rigueur et sens du contrôle
- Recherche du résultat
- Anticipation et autonomie
- Influence, conviction et sens dans l'action
- Esprit d'équipe et coopération

Evolutions de carrière possibles



FICHE DE POSTE

Vendeur Conseil/ Vendeur Comptoir

Date : 15/11/2017

Ce document n'a pas de valeur contractuelle. Il est communiqué à titre informatif et ne constitue qu'une indication des principales activités liées au poste considéré.

Le vendeur conseil peut évoluer sur des fonctions de technico-commercial sédentaire ou technico-commercial itinérant.