



***ALTERMUNDI, entreprise d’insertion****, est un réseau de boutiques qui distribue des produits issus du commerce équitable et éthique sur une large gamme : déco, mobilier, mode, accessoires, cosmétiques, épicerie fine.*

***ALTERMUNDI,*** *fait partie du Groupe SOS (acteur majeur de l’entrepreneuriat social en France) qui développe des solutions qui conjuguent utilité sociale et efficacité économique.*

***SON CONTRAT***

 **Type** : **Contrat à Durée Déterminée d’Insertion de 4 mois** - Renouvelable dans la limite de 24 mois

** Base horaire et rémunération** : 35 heures / semaine (mardi au samedi) - SMIC

 **Lieux de travail** : 12 boutiques dans Paris

# SON PROFIL

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | Expérience en boutique |  |
| Utilisation de l’outil informatique |  |
| Projet dans la vente |  |
| Lire le Français |  |
| Rigueur, autonomie, dynamisme, envie d’apprendre, esprit d’initiative |

***SES ACTIVITES PRINCIPALES***

*Le/la vendeur/euse assure la vente de biens issus du commerce équitable. Il/Elle participe au rangement, à l’étiquetage, à l’exposition des produits dans la surface de vente et les réserves, et effectue des encaissements. Le/la vendeur/euse doit avoir une tenue et un comportement adapté à ses missions. Il/Elle représente le sérieux et la qualité de la boutique.*

##  Avoir une action de vente :

* Accueillir le client, écouter et détecter les besoins de celui-ci
* Présenter les articles correspondants aux besoins des clients
* Exposer leurs caractéristiques et guider la clientèle dans son choix
* Encaisser et conclure la vente.

## Animer et mettre en place l’espace de vente:

* + Mettre en valeur les produits
	+ Assurer le réassort, la mise en rayon et le marquage des produits
	+ S’assurer de la tenue irréprochable de l’espace de vente
	+ Participer à l’entretien de la surface de vente : nettoyage des sols, vitres et poussières
	+ Assurer la réception de marchandise

# SES COMPETENCES PROFESSIONNELLES

##  Posséder des notions de vente/conseil :

Le/la vendeur (se) écoute et détecte les besoins des clients, il a une aisance relationnelle. Il (elle) conseille les clients en leur présentant une sélection de produits. Il (elle) donne des indications de prix, d’alliance des couleurs, de disposition…

##  Faire preuve de réactivité et d’adaptation :

A l’issue d’une formation interne et à l’aide du catalogue de produits, le/la vendeur (se) doit apprendre les caractéristiques des produits et des vêtements du magasin afin d’expliquer leur composition, leur procédé de fabrication et/ou leurs bienfaits aux clients.

##  Esprit d’initiative et d’équipe :

Tout en respectant les consignes de son responsable, le/la vendeur (se) sera au fur et à mesure amener à travailler de manière autonome et à anticiper les besoins de l’activité. Polyvalent(e) sur son poste, il/elle intervient tant sur la vente que sur l’entretien général de la boutique. Il (elle) travaille en équipe de 2 la plupart du temps.