**Poste**

Vendeur (se)

**Missions**

Optimiser l’activité boutique en offrant un service de qualité

Assurer l’accueil de la clientèle

Assurer la promotion et l’image de marque

**Activités principales**

**Commerce**

Assurer l’accueil, la prise en charge, le service clientèle et l’encaissement

Assurer et être garant de la tenue de la boutique tant par l’aspect que par la gestion des marchandises

Réceptionner les livraisons de marchandises

Mettre en place le balisage et assurer le suivi des prix

Effectuer la mise en rayon des produits suivant les règles de marchandisage

Paramétrer les articles dans le logiciel de vente

Effectuer l’ouverture et la fermeture de la boutique en totale autonomie

Mise en œuvre de promotions, d’animations commerciales et suivi des promotions

Appliquer les mesures d’hygiène et de propreté au sein de la boutique

Vendre et réaliser le suivi des ventes

**Gestion**

Assurer les entrées et sorties de marchandises. Suivi du stock

Réalisation des inventaires (partiels et annuels)

**Humain**

Travailler en équipe

Connaitre LOUIS FOUQUET pour une bonne information de la clientèle

Accueillir, diriger et encaisser les clients

**Relations hiérarchiques**

Ascendante avec le manager commerciale et le responsable boutique

**Relations fonctionnelles internes**

Avec le personnel de vente et d’accueil

**Relations fonctionnelles externes**

Avec la clientèle et les fournisseurs

**Spécificités du poste**

**Habilitations obligatoires**

Prévoir de travailler les samedis, dimanches et jours fériés et ponctuellement en fin de soirée

**Poste à temps complet**

**Autre**

Assurer la polyvalence de l’accueil : autonomie forte

**Travail de week-end**

Oui

**Travail de soirée**

Ponctuellement

**Compétences**

**Savoir**

Techniques de ventes

Techniques d’accueil clients

Encaissement

Ouverture et fermeture de magasin

Maitrise de l’Anglais et troisième langue souhaitée

**Savoir faire**

Capacité d’adaptation

Polyvalence

Force de proposition commerciale

Prise d’initiative

**Savoir être**

Gout du contact humain

Motivation commerciale, talent de persuasion

Travail d’équipe

Autonomie

Dynamisme et enthousiasme

Sourire et excellente présentation

Goût pour le chocolat