

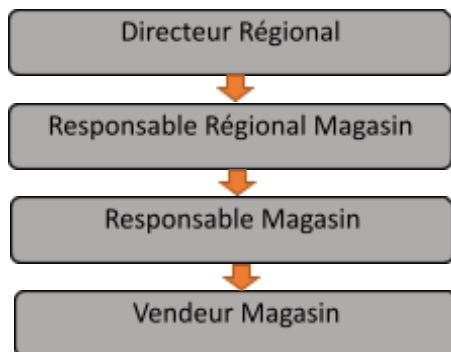
Fiche de poste

Vendeur Magasin

FINALITE DU POSTE

Le vendeur magasin prend en charge le client en l'accueillant et l'accompagnant dans son choix de produits et de services sur le lieu de vente, **et en le fidélisant.**

RATTACHEMENT HIERARCHIQUE



PERIMETRE DU POSTE

Au sein d'un magasin de 2 à 8 collaborateurs.

Il s'adresse majoritairement à des clients professionnels mais aussi à des particuliers.

ACTIVITES PRINCIPALES

Animation commerciale

- Prendre en charge les demandes des clients sur le lieu de vente, identifier son besoin et le conseiller
- Argumenter et négocier l'offre commerciale
- Mettre en valeur des produits, une nouveauté, une promotion...
- Effectuer des devis et les relancer
- Réaliser les opérations de promotion
- Appliquer les procédures SAV
- S'assurer de la bonne tenue du magasin (rangement, présentation, propreté).
- **Suivre les commandes clients (mises en place et suivi des réclamations)**

Gestion et exploitation courante

- Réaliser les ouvertures et fermetures du magasin
- Trier les déchets
- **Contrôler l'étiquetage et les affichages**
- Réaliser des bons de commandes et des factures
- Réaliser les inventaires
- Suivre les livraisons

- Gérer les retours
- Effectuer les ouvertures de compte
- Appliquer et respecter les conditions générales de vente

COMPETENCES REQUISES

Compétences techniques

Commerciales :

- Très bonnes connaissances techniques concernant les métiers et les produits du bâtiment et de l'industrie
- Connaissances des services proposés par l'entreprise
- Connaissance des procédures internes et des procédures commerciales B to B (Vente HT, notion d'encours...)
- Maîtrise des techniques de vente (accueil, conseil, argumentation, vente...)

Gestion :

- Connaissance des outils et logiciel (Gescom, FMCP)
- Manipulation d'engin nécessitant une habilitation (selon magasins)

Aptitudes professionnelles

- Qualités relationnelles
- Exemplarité
- Sens du service
- Capacité à impulser une dynamique
- Capacité à proposer des améliorations et des mesures correctives
- Rigueur et professionnalisme
- Sens de l'adaptabilité
- Ecoute
- Respect de la politique société

Pré requis :

- dans le domaine commercial **de CAP à BTS**
- Expérience réussie dans un poste similaire

PARCOURS DE FORMATION

- Consignes d'hygiène et de sécurité
- Présentation de l'entreprise
- Techniques produits
- Kits Rapido à assembler
- Techniques ventes
- Outils et procédures Foussier
- Situation d'urgence : déversement accidentel
- Engin manutention
- SST (facultatif)