

Enseigne nationale spécialiste de la préparation physique et de l'électrostimulation, composée de plus de 130 clubs en France. Leader en Île-de-France dans son domaine, forte de son expérience et de son large réseau, elle est le référent français de la préparation physique des acteurs de cinéma et de l'élite de la mode via le coaching personnalisé avec électrostimulation.

L'enseigne répond de manière synergique à 3 objectifs : la performance, la perte de poids, la rééducation.

Début Contrat : Février / Mars 2025

Durée Contrat : 1 an maximum

Type de contrat : Apprentissage (4 ou 3 jours en entreprise)

Disponibilité : Travail le samedi requis (et ponctuellement le dimanche également)

Formation : Idéalement Bac +2

Expérience : 1 à 2 ans requis (stage/alternance ou autre)

Rémunération : Selon grille apprentissage + prime mensuelle sur objectifs

MISSION :

Vente, prospection, gestion, entretien et développement du club. Vous êtes l'interface entre le responsable du club et les adhérents. Vous assistez directement le responsable du club en étant force de proposition.

Vous avez un sens commercial développé, êtes motivé(e) par la vente, aimez la négociation et avez le goût du challenge. Vous intervenez en autonomie ou en support du Responsable de Club.

Vous serez responsable de la bonne gestion du club à travers différents aspects : gestion quotidienne de l'accueil et relation client, gestion commerciale, entretien du club et des équipements, gestion des stocks, mise en place d'actions pour développer l'activité et fidéliser les clients.

TÂCHES :

- Assurer la bonne tenue et propreté de la salle et des équipements
- Gestion accueil et relation clients, responsable du service client
- Vente et conseil commercial pour les abonnements et signature des contrats
- Négociation client

- Mise en place d'actions pour fidéliser les clients, réactiver les clients inactifs, développer une nouvelle clientèle, augmenter le chiffre d'affaires (campagnes commerciales, enquêtes de satisfaction)
- Gestion des impayés / suivi des contrats clients / résolution des conflits clients
- Gestion planning, mails, appels entrants et sortants, prise de rendez-vous
- Assistance au coach
- Gestion et responsabilité des stocks divers
- Aide à la mise en place d'actions de communication ou d'événements ponctuels
- Autres tâches liées à l'activité et au développement du club

QUALITÉS REQUISES :

- Sens commercial prononcé pour la vente *indispensable*
- Sens relationnel et goût pour la relation client
- Professionnalisme, rigueur, dynamisme, autonomie
- Désir de performance
- Bonne présentation, bonne élocution et bon niveau écrit
- Esprit de leadership avec goût du challenge
- Affinité et fort intérêt pour le monde du fitness et du sport
- Sens de la communication et des responsabilités
- Autonomie dans la prise d'initiative et décision
- Organisation et polyvalence
- Connaissance Excel / Word

