

Vendeur

Lille

CDD

Formé par le Directeur de magasin, il est passionné de vente et sa fonction est déterminante dans la réalisation des objectifs de chiffres d'affaires.

Ses missions se déclinent en trois axes : LA VENTE, LES PRODUITS, LES PROCESS

LA VENTE

- ✓ Connaissance des objectifs de chiffre d'affaires (journalier, hebdomadaire, mensuel)
- ✓ Maîtrise des étapes de la vente de La Chaise Longue
- ✓ Gestion multi clients
- ✓ Application de la vente additionnelle et complémentaire
- ✓ Connaissance de la politique commerciale et politique services (PLV, ILV)

LES PRODUITS

- ✓ Maîtrise du stock (magasin, réserve, informatique et rupture entrepôt)
- ✓ Connaissance du « Palmarès » et des produits « Classiques »
- ✓ Connaissance des nouveautés
- ✓ Connaissance des arrivages
- ✓ Connaissance des produits à risque (démarque connue et inconnue)

LES PROCESS

- ✓ Livraison clients
- ✓ Commande clients
- ✓ Caisse (encaissement, échange, retour)
- ✓ Ouverture et fermeture du magasin
- ✓ Fidélité
- ✓ Respect des règles de merchandising
- ✓ Participation à la réalisation des vitrines
- ✓ Réassort des rayons
- ✓ Attentif à la signalétique prix
- ✓ Validation et réception des bons d'expédition

Cette liste n'est pas limitative et peut évoluer en fonction des impératifs de la société ou du magasin.

Pour postuler, merci d'adresser votre **CV et lettre de motivation** à recrutement@chaiselongue.com en précisant le poste et la ville de votre recherche dans le titre du mail. Sans ces informations, votre candidature ne sera pas étudiée.