

FINALITÉ

Il.elle est chargé.e d'offrir un conseil complet à l'habitant (particulier ou pro) en lui proposant la solution la plus adaptée à ses besoins, dans le but d'obtenir sa satisfaction et sa fidélité. Dans ce cadre, il.elle contribue à la création de valeur de l'entreprise.



CONSEILLER DE VENTE
(Store Seller)

ACTIVITÉS

PRINCIPALES

Assure une relation de qualité par sa capacité à se rendre disponible à tout moment

[CV en surface de vente] Tient le linéaire dans les meilleures conditions (facing, mise en rayon, rangement, étiquette prix, balisage) afin d'engager l'acte d'achat

Conseille le client en l'orientant vers les produits, les solutions et services (forfait) adaptés à son besoin et concrétise les ventes

Fidélise les clients en leur proposant le programme fidélité et les avantages associés

Propose une gamme élargie (site internet, marketplace)

Accompagne les clients dans leur parcours omnicanal en s'appuyant sur le site internet

AVANCÉES

Adapte sa proposition de services (apport d'affaires, projets sur mesure, pose, financement, livraison,...) au projet du client

Conçoit les projets clients et réalise les ventes en s'appuyant sur différents outils mis à disposition (OAA, OAP, CRM)

Accompagne le client sur l'ensemble des étapes de son projet, de la qualification à sa réalisation, et sur l'ensemble des canaux (prise de RDV, conception, relance devis, suivi de projets, satisfaction clients)

Assure une relation proactive et régulière auprès des clients identifiés pour répondre à leurs besoins.

COMPÉTENCES PROFESSIONNELLES

Relation clients / partenaires
Connaissance produits / solutions
Techniques de vente
Tenue du linéaire
Procédures métier et sécurité

COMPÉTENCES DU LEADERSHIP

Améliorer la connaissance de soi
Cultiver son ouverture d'esprit
Coopérer avec les autres
Délivrer des résultats
Être orienté client

EXEMPLES D'INDICATEURS

NPS clients

Nb de réf. uniques

Tx de transfo des devis relancés

Tx de transfo. OAA