

Conseillère-vendeuse | Conseiller-vendeur

AUTRES APPELLATIONS D'EMPLOI

Commis-vendeur, Assistant aux ventes, Associé aux ventes, Préposé aux ventes, Vendeur spécialisé



Description

Le conseiller-vendeur travaille dans des magasins du commerce de détail. Il vend ou loue des gammes de produits et de services techniques et non techniques directement aux clients, en leur offrant des conseils bien avisés sur ceux-ci. Le conseiller-vendeur peut accomplir des tâches reliées à la gestion de la marchandise, à sa présentation en magasin et au service après-vente.



Principales responsabilités

- Accueillir et conseiller la clientèle sur des produits ou des services, lui présenter leurs caractéristiques, et la renseigner sur l'utilisation des produits et leur entretien;
- Répondre aux attentes de la clientèle en offrant des produits ou des services qui correspondent à ses besoins;
- Assurer un service personnalisé pour répondre aux demandes clients, offrir un suivi, et résoudre tout problème éventuel;
- Assurer le service après-vente (à travers la fidélisation du client), la réception des plaintes et le suivi de la livraison de la marchandise au client;
- Être responsable de la présentation visuelle et effectuer le réapprovisionnement des étalages;
- Effectuer des activités liées à l'approvisionnement, en réceptionnant la marchandise et en participant aux inventaires;
- Prévenir les pertes en effectuant les vérifications relatives aux transactions et en exerçant une surveillance constante de l'aire de travail.



Les nouveaux défis ne te font pas peur ? Tu es naturellement doué pour les relations humaines ? Tu aimes les environnements de travail dynamiques et stimulants ? Tu as donc tout ce qu'il faut pour faire du métier de conseiller-vendeur TON métier !



Environnement de travail

- En contact avec les clients;
- La personne peut être amenée à travailler les soirs, les fins de semaine et les jours fériés;
- Travaille habituellement debout.



Savoir-être

- Bonne expression orale;
- Qualité d'écoute;
- Esprit d'équipe;
- Personnalité souriante;
- Serviabilité.



Savoir-faire

- Maîtrise des techniques de vente;
- Connaissance des politiques commerciales et des normes d'hygiène et de sécurité;
- Aptitude à conseiller;
- Aptitude dans la gestion de stocks;
- Connaissance des tendances.

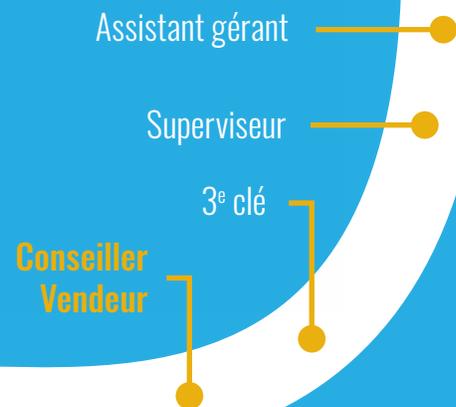


Conditions d'accès à la profession

- Diplôme d'études professionnelles en vente-conseil ou d'études secondaires;
- 1 an d'expérience dans la vente au détail : un atout;
- Bilinguisme : un atout.



Progression de carrière



Note: Le masculin est utilisé uniquement à des fins de lisibilité et ne se veut aucunement discriminatoire. Les informations présentées dans cette fiche reposent sur une analyse interne et doivent être adaptées à la réalité des détaillants.

Cette fiche a été produite grâce à la contribution financière de la Commission des partenaires du marché du travail et avec l'appui des partenaires du marché du travail.