

DESCRIPTION DE FONCTIONS

Titre du poste : Conseiller(ère) à la vente

SOMMAIRE

Le conseiller à la vente est reconnu pour son service à la clientèle personnalisé. Il aborde les clients et établit un contact en partageant sa passion et ses expériences. Le conseiller à la vente s'assure de bien renseigner les clients sur ce dont ils ont besoin et besoin de savoir pour profiter pleinement de la pratique de leur sport ou de leur activité afin de leur offrir une expérience de magasinage complète. Également, il s'assure d'appliquer efficacement les procédures de prévention des pertes pour prévenir le vol à l'étalage et ainsi réduire les pertes tout en offrant un service à la clientèle professionnel et attentionné.

RESPONSABILITÉS

- Offrir un service à la clientèle de qualité et selon le modèle de l'expérience complète à tous les clients
 - Accueillir et saluer les clients qui entrent et quittent le département
 - Aller à la rencontre des clients et établir un contact personnalisé
 - Questionner les clients pour définir clairement leurs besoins (besoin et besoin de savoir)
 - Recommander différents produits selon les besoins des clients
 - Accompagner les clients vers le produit recherché
 - Informer les clients sur les promotions, les garanties, l'entretien des produits, les services offerts à l'atelier et le programme Triangle (financement)
 - Proposer des produits complémentaires
 - Présenter des produits de remplacement, au besoin
- Assurer une bonne gestion des salles d'essayage
 - Valider avec les clients qu'ils ont tout ce dont ils ont besoin et faire le suivi des articles essayés
 - Vérifier la propreté des salles d'essayage et retourner la marchandise dans les bons rayons
- Participer activement à l'entretien et à la bonne tenue du département
 - Valider que la marchandise soit présentée selon les normes de présentation visuelle
 - Procéder au remplissage de la marchandise pour qu'elle soit disponible en tout temps
 - Signaler à la direction les produits qui sont les meilleurs vendeurs et les produits en ruptures de stocks pour maintenir de bons niveaux d'inventaire
 - Maintenir le département propre et dégagé
- Perfectionner ses connaissances
 - Participer aux formations sur la connaissance de produits
 - Effectuer des tournées pour connaître l'emplacement des produits et des nouveautés en magasin
- Respecter les politiques et procédures en magasin
 - Retours, mises de côté, programme Triangle, etc.
 - Prévention des pertes, santé et sécurité au travail, etc.

QUALIFICATIONS REQUISES

- Formation : Diplôme d'études professionnelles (DEP) en vente-conseil ou Diplôme d'études secondaires (DES) complété
- 1 an d'expérience dans une poste similaire (commerce de détail), un atout

COMPÉTENCES RECHERCHÉES

- Passionné de sport
- Aptitudes marquées pour la vente
- Aptitudes marquées pour les relations interpersonnelles et le travail d'équipe
- Facilité à communiquer, entregent et dynamisme
- Sens de l'initiative
- Polyvalence
- Capacité à travailler avec un minimum de supervision (autonomie)

CONDITIONS DE TRAVAIL

- Rythme de travail plus soutenu à l'occasion, en période de fort achalandage
- Travail physique occasionnel (déplacement d'objets légers et moyennement légers)
- Horaire de travail variable (soirs et fins de semaine)
- Disposition à faire des heures supplémentaires

**La forme masculine n'est utilisée que pour alléger le texte.*