



Premier vendeur H/F en alternance 📍 en Ile-de-France

BAC+3 MCR (Manager Commerce Retail)

DESCRIPTION DU POSTE

🏢 L'ENTREPRISE

Promod est une marque française de prêt-à-porter féminin. La marque fait son apparition en 1975, créée par Francis-Charles Pollet. **Des vêtements, des accessoires et des chaussures disponibles** un peu partout grâce à 1010 boutiques dans 44 pays.

« Ensemble, avec tous ses collaborateurs, la marque est guidée par la passion du textile, l'énergie communicative, le sourire bienveillant et l'envie de toujours regarder vers l'avenir. »

🎯 MISSIONS

1. Valeurs et comportements

Se montre enthousiaste, souriant(e) et s'implique dans ses différentes missions avec un état d'esprit positif : montre l'exemple en l'absence de la RM/RA.

Est accessible et simple : s'adapte aux autres et travaille facilement avec eux, va spontanément vers eux pour les aider et facilite l'intégration des nouvelles CM. Incite chacun à aider les autres au service des objectifs du magasin.

Accepte facilement les changements (nouvelles priorités, tâches...) et s'y adapte rapidement, reconnaît ses axes d'amélioration et se remet en question. Aide l'équipe à adhérer aux changements et à les mettre en pratique.

Est pédagogue : communique ses messages de façon claire, structurée et s'assure qu'ils ont été compris. S'exprime avec aisance et en respectant les autres.



Se montre organisé(e), précis(e) et exerce avec rigueur et rapidité les tâches qui lui sont confiées. Tout en respectant les procédures existantes, prend des initiatives dans ses relations avec les clientes ou pour être plus efficace dans son travail quotidien. En l'absence de la RM/RA, aide l'équipe à mettre en place les objectifs/plans d'action du magasin, identifie les priorités au quotidien et les met en œuvre.

2. Développer le CA : Vendre - animation commerciale et service clients

Représente la marque Promod et le projet Boutique française auprès des clientes : est exemplaire dans sa tenue (adaptation au style Promod) et dans ses relations avec les clientes (enthousiasme, naturel, expertise et attention à la cliente).

Connaît les objectifs et résultats commerciaux du magasin.

Met en œuvre les techniques de vente : *accueil, prise de contact, détection du besoin, argumentation, vente complémentaire, conclusion de la vente...*

Met en valeur la collection auprès de la cliente en utilisant l'argumentaire adapté (fiches vestiaires). Personnalise son conseil en fonction de la morphologie et des goûts de la cliente : style, couleurs... Développe le fichier client : vente de cartes, recueil des adresses mail...

Propose les services multicanaux à la cliente en s'adaptant à ses besoins : e-réservations, livraisons en magasin, commandes sur Internet en magasin...

En l'appui ou en l'absence de la RM/RA :

- **Anime et accompagne l'équipe au service de la cliente**, des objectifs commerciaux et de l'amélioration des paramètres :
- **Communique les plans d'action** définis pour le magasin et veille à leur mise en œuvre.
- **Anime et accompagne l'équipe dans le développement du fichier client** et la proposition des services multicanaux à la cliente.

3. Développer le CA : Valoriser l'offre

S'intéresse à la mode et connaît les tendances de la saison.

Connaît la collection et les vestiaires proposés par Promod.

Applique les règles de propreté, de rangement et de perfect.

Met en œuvre les règles permettant de mettre en valeur le produit : merchandising (vestiaires, blocs...) et juste style (signature Promod, mix and match...).

Connaît et utilise les outils : check-list, grille d'analyse style, messages hebdo actions merchandising...

Met en œuvre les recommandations liées aux opérations commerciales.

En l'appui ou en l'absence de la RM/RA :

- Veille à la propreté du magasin, au rangement et au perfect.
- Anime et conseille l'équipe dans la mise en valeur du produit : respect des règles de merchandising et du juste style, utilisation des outils, mise en œuvre des actions définies par la RM...

4. Contribuer à la gestion

Dans le respect des procédures à suivre :



- De façon ponctuelle, ouvre et ferme le magasin.
- Contribue à la propreté, au rangement/organisation de la réserve ainsi qu'au respect des règles de sécurité.
- Encaisse les produits.
- Assure le traitement des colis de façon rapide et efficace tout en préservant la qualité de la relation clients.
- Gère le stock hors surface de vente et réalise un réassort rapide en fonction des ventes.
- Participe aux inventaires et applique les plans d'action définis afin de maîtriser la démarque.

En l'appui ou en l'absence de la RM/RA :

- Peut appliquer des procédures liées au droit du travail (saisie des feuilles de présence, demandes de contrat...), à l'hygiène/sécurité, aux règles internes...
- Contribue à faire respecter les procédures opérationnelles magasins : encaissement, banque, traitement des colis, gestion du stock HSV, propreté et organisation de la réserve, plans d'action liés à la démarque... - Veille au bon fonctionnement technique du magasin et alerte en cas de problème.

5. Former et animer l'équipe

Participe à l'intégration des nouvelles CM : les aide à acquérir les savoir-faire nécessaires.

Forme l'équipe sur ses tâches quotidiennes ainsi que sur les techniques de vente, le merchandising et l'expérience client.

En l'appui ou en l'absence de la RM/RA :

- Anime l'équipe en lui communiquant les informations, les priorités, les objectifs, les résultats...
- Alerte en cas d'insuffisance technique ou comportementale.

CRITÈRES CANDIDAT

FORMATION / SPÉCIALISATION

Vous préparez une formation BAC+3 dans le domaine du commerce à l'IFCV.

NIVEAU D'EXPÉRIENCE MINIMUM

1 - 2 ans dans le commerce et la vente.

COMPÉTENCES RECHERCHÉES

- Sensibilité au visuel,
- Attirance pour la mode,
- Sens du relationnel et du service client