



Vendeur H/F en alternance en Ile-de-France

BTS MCO (Management Commercial Opérationnel)
Alternance 24 mois

DESCRIPTION DU POSTE

L'ENTREPRISE

Il était une fois... Don't Call Me Jennyfer, une marque de mode cool à petits prix créée en France en 1985, et que toutes les filles ont porté un jour.

Aujourd'hui Don't Call Me Jennyfer, c'est plus de 1200 collaborateurs en France et près de 300 magasins dans 20 pays du monde entier, mais avec un fort esprit Start up, qui ont fait de la marque l'un des leaders français du prêt-à-porter féminin grâce à une identité et des valeurs fortes.

Bon...ça c'est pour le blabla corporate. Maintenant, on va vous dire ce qui est bon à savoir sur nous !

- 77 % des équipes commerciales dansent et chantent en magasin, mais ça c'est normal !
- 67% des collaborateurs qui travaillent chez nous préfèrent les afterworks à la gym, mais les deux sont compatibles ;
- 92% des collaborateurs passent leur temps sur leur téléphone portable et les réseaux sociaux, mais ça c'est normal car on est #Digital.
- 85 % des collaborateurs raffolent des sushis, ça n'a aucun rapport, mais c'est une stat !

MISSIONS

Rattaché(e) à la Direction commerciale, l'alternant sera amené à travailler principalement avec le **Responsable de Magasin** (tuteur).

Ses missions principales seront les suivantes :



Équipe

- Incarner et véhiculer le mood de l'entreprise
- Participer aux entretiens de recrutement
- Participer à la formation des collaborateurs
- Créer un partenariat quotidien avec le visuel merchandiseur

Participation à la gestion et à la performance du point de vente

- Appliquer les procédures magasin
- Contribuer à la sécurité des biens et des personnes
- Comprendre les KPI's et participer à l'analyse et à la mise en place de plans d'actions correctifs
- Remonter les anomalies
- Garantir la relation clients

Image et attractivité du point de vente

- Garantir la propreté de la surface de vente et des espaces annexes
- Appliquer les préconisations merchandising
- Participer à l'adaptation du merchandising

CRITÈRES CANDIDAT

FORMATION / SPÉCIALISATION

Vous préparez une formation BAC+2 dans le domaine Commercial à l'IFCV.

NIVEAU D'EXPÉRIENCE MINIMUM

0 - 2 ans

COMPÉTENCES RECHERCHÉES

- Agilité et dynamisme
- Rigueur et organisation
- Autonomie
- Capacité d'écoute active
- Exemplarité