

## Description générale des missions de Vendeur

### Mission

**Par ses conseils personnalisés et son enthousiasme, le vendeur est garant de la satisfaction client. Sous la responsabilité du Responsable de magasin et/ou Responsable Adjoint-e, il contribue activement au développement des ventes et à l'atteinte des objectifs commerciaux. Il participe à la bonne tenue du magasin dans le respect des procédures.**

### Principales Responsabilités :

#### Commerce :

- Il est reconnaissable (badge, tablier)
- Il met en œuvre les techniques d'accueil, de vente et les attitudes de service pour lesquelles il a été formées lors de la formation CD2S/AVO
- Il s'intéresse au projet du client ; il l'écoute, le questionne et le conseille.
- Il présente des produits et les services (confection sur mesure, atelier, 3 X sans frais, programme de fidélité...) qui répondent aux besoins du client.
- Il propose systématiquement le service Sur-mesure, atelier, 3 X sans frais, programme de fidélité...
- Il propose systématiquement un produit complémentaire.
- Il applique la gestion multi-client lors des flux « rouges ».
- Il s'appuie sur le SAM et ses fonctionnalités pour accompagner les clients : disponibilités produits, métrages, ticket client, panier moyen etc...
- Il est responsable des BCI qu'il établit.
- En cas de litige client, il reste calme, écoute le client et tente de trouver une solution adaptée ou sollicite son responsable de magasin en faisant patienter le client.

#### Le produit :

- Il connaît les grandes familles de produits et leur implantation dans le magasin.
- Il connaît les spécificités techniques des produits : composition, usage, utilisation, caractéristiques (CAB) partagées lors de la formation « Tissus et matières ».
- Il développe une polyvalence, sur tout le magasin, lui permettant d'apporter une réponse précise au projet du client et au besoin du magasin.
- Il valorise les produits en les mettant en scène en fonction des préconisations des Notes Merchandising.
- Il établit des devis.
- Il coupe à la juste mesure les produits demandés par les clients.

**Le magasin :**

- Il tient le magasin rangé et propre au quotidien.
- Il réceptionne et contrôle les marchandises, les étiquette et les met en rayon selon les règles de merchandising. Il met en scène les opérations commerciales.
- Il veille au bon étiquetage des produits conformément à la politique tarifaire, et opère les mises à jour de prix.
- Il garantit au quotidien le réassort du magasin en fonction des stocks – réserve.
- Il veille à l'application des règles d'anti-volage.
- Il applique les procédures internes de l'entreprise notamment pour la gestion des stocks, les réceptions de marchandises et l'encaissement des clients.

**Sécurité des biens et des personnes :**

- Il respecte la législation en vigueur notamment en termes de législation sur la sécurité des biens et des personnes.
- Il applique les procédures d'encaissement : vente, retour, commandes spéciales.
- Il garde confidentiel son code de caisse, de BCI et d'alarme le cas échéant.
- Il porte soin aux matériels qui lui sont confiés : casier, SAM, gilet, matériel informatique etc...
- Il respecte les locaux et participe à leurs entretiens (rangement, propreté, vaisselle etc...)

**L'équipe :**

- Il travaille en équipe dans le respect des valeurs de l'enseigne :
  - Proximité : il est proche de ses collègues, à l'écoute et favorise l'entraide.
  - Equité : il considère chaque membre de l'équipe sans a priori et respecte les différences.
  - Partage : il favorise l'échange au sein de l'équipe et transmet ses savoir-faire.
  - Curiosité : il est curieux des bonnes idées de l'équipe et de la concurrence. Il se tient au courant de la mode et des tendances de la décoration.

*L'ensemble de ces missions peut être susceptible d'évolutions.*