

Principales missions :

- EFFECTUER LA PRÉSENTATION MARCHANDE DES PRODUITS
- PARTICIPER AUX OPÉRATIONS D'ANIMATION ET DE PROMOTION
- EFFECTUER L'APPROVISIONNEMENT ET LA GESTION DES RAYONS RÉALISER DES VENTES
- FORMATION AUX NOUVELLES FORMES ET TECHNIQUES DE VENTE
- VENDRE DES PRODUITS OU SERVICES
- CONSEILLER ET DE FIDÉLISER LA CLIENTÈLE
- RESPONSABLE DE L'ACCUEIL DES CLIENTS, DU CONSEIL ET DE LA VENTE DE PRODUITS OU SERVICES
- CONTRIBUTION À LA GESTION COMMERCIALE ET À L'ANIMATION DU POINT DE VENTE
- PARTICIPATION À L'APPROVISIONNEMENT, À LA GESTION DES STOCKS ET SUIVI DES COMMANDES.
- POSSIBILITÉ DE PRENDRE EN CHARGE LE SERVICE APRÈS-VENTE..



Quelles sont les qualités requises?

- Bonne maîtrise du Français
- Bon niveau en langues vivantes
- Bonne présentation corporelle et vestimentaire
- Sens du contact, de l'accueil et de l'organisation

LE TITULAIRE DU BAC PROFESSIONNEL COMMERCE est le futur adjoint du responsable d'une unité de vente autonome.

Il exerce son activité dans le secteur du commerce de détail, de produits ou de service. Il s'agit aussi bien de grands magasins que de magasins de proximité, de magasins à succursales, d'entreprises de vente par correspondance, de magasins franchisés, ou de détaillants sédentaires indépendants.

Il sait répondre aux attentes de la clientèle, anime le point de vente, met en place des actions promotionnelles et publicitaires.

Il négocie avec les fournisseurs, passe les commandes, contrôle les livraisons et gère les stocks. Il analyse et suit la trésorerie.

