CONSEILLER DE VENTE

Missions

Le conseiller de vente accueille la clientèle en magasin, prend connaissance de sa demande et accompagne la vente en la conseillant pour le choix d'un produit adapté.
Ses missions sont les suivantes :

- Gérer les stocks, les commandes et le SAV
- Encaisser et faire la comptabilité de la recette quotidienne
- Gérer le merchandising, optimiser l'espace de vente (vitrine, rayons, achalandage...)
- Réceptionner et mettre en place les livraisons

Connaissance des produits

Amabilité

Rigueur

Sens de l'organisation

Quelle formation

BAC Pro Commerce
BTS MCO

Perspectives d'évolution

Chef de rayon
Chef de département
Gérant du point de vente
Attaché commercial

ifcvcommerce
VENTE ET SUPPORT