

Entreprise	Papa Pique et Maman Coud
Contact	Magali Belhassain, responsable RH recrutement@ppmc.fr
Date diffusion	Mai 2021
Référence de l'offre	PORM35

OFFRE D'EMPLOI (réf PORM35) : Responsable de boutique H/F	
<p>Créative et pétillante, PAPA PIQUE ET MAMAN COUD est une PME qui propose des accessoires textiles qui interprètent les tendances avec fraîcheur, couleur et féminité à travers des produits accessibles et pratiques. En évolution constante depuis 25 ans, la société compte aujourd'hui plus d'une vingtaine de points de vente et un site e-commerce.</p> <p>Nous recherchons un(e) responsable de boutique H/F en CDD saisonnier à temps plein pour notre boutique située à PORNIC de juin à novembre 2021. Travail le weekend à prévoir.</p> <p>Véritable ambassadeur de la marque, il/elle est responsable de la performance commerciale et de la qualité de gestion de la boutique PPMC.</p>	
Contrat	<i>CDD saisonnier (5 mois)</i>
Durée hebdomadaire	<i>Temps complet (35h/semaine)</i>
Salaire	<i>A définir selon expérience et ancienneté</i>
Lieu	<i>Pornic</i>
Date de prise de poste	<i>Juin 2021</i>

ACTIVITES	
Activités principales	<p>Assurer l'animation commerciale de la boutique dans le respect de la charte PPMC :</p> <ul style="list-style-type: none"> • <i>Accueil et conseil client</i> • <i>Tenue du magasin (réassort, rangement et propreté)</i> • <i>Mise en valeur de la boutique dans le respect des directives PPMC (merchandising, petites réparations, maintenance)</i> <p>Développer la performance commerciale de la boutique :</p> <ul style="list-style-type: none"> • <i>Maximiser le CA de son magasin (nombre de ventes, panier moyen, vente additionnelle, fidélisation, fréquentation...)</i> • <i>Respecter la politique commerciale boutique de PPMC : tarifs et promotions</i> • <i>Suivre les performances du magasin et leur évolution, en lien avec les objectifs définis avec le référent du pôle</i> <p>Assurer le reporting et la communication :</p> <ul style="list-style-type: none"> • <i>Informier le référent des opérations commerciales & événements locaux (braderies, animations, manifestations sportives, culturelles...)</i> • <i>Relayer la charte PPMC auprès des clients et de l'équipe boutique</i> • <i>Ecouter et transmettre les besoins et attentes de la clientèle</i> • <i>Participer aux réunions commerciales et communiquer les informations aux équipes</i> <p>Être responsable de la bonne gestion de la boutique :</p> <ul style="list-style-type: none"> • <i>Respecter la politique de gestion de stock de l'entreprise : quantités, réception des commandes, rangement, réassort...</i> • <i>Garantir la fiabilité des stocks via des inventaires flottants</i>

	<ul style="list-style-type: none"> • Être responsable de la justesse de la caisse • Garantir la fiabilité des dépôts en banque (chèques, espèces...) • Gérer les frais de fonctionnement : fournitures, petites installations... • Organiser et manager l'équipe de la boutique : <ul style="list-style-type: none"> ✓ recruter, intégrer et former les vendeur(ses), proposer un planning correspondant aux directives et le faire valider par la direction ✓ encadrer, animer et suivre l'équipe de la boutique ✓ garantir la fiabilité du suivi des horaires (badgeages) ✓ garantir la tenue régulière du registre du personnel ✓ organiser et valider les plannings en cohérence avec l'activité du magasin ✓ S'assurer du respect du cadre légal et juridique, notamment sur l'organisation du temps de travail ✓ faire des briefs réguliers avec son équipe et un bilan en fin de saison, vous êtes garant de la communication et du management de votre équipe <p>Respecter le plan de sécurité de la boutique (extincteur, disjoncteur, document unique...)</p>
--	---

PROFIL ET COMPETENCES	
Profil	<ul style="list-style-type: none"> • Une bonne connaissance des produits et coloris PPMC • Expérience requise dans la vente et le commerce • Des connaissances indispensables en gestion de boutique
Savoir-faire opérationnel	<ul style="list-style-type: none"> • Maîtrise des techniques de vente (accueil, conseil, argumentation, vente...) • Très bonne connaissance des produits et des tendances, nécessaire pour développer les argumentaires et répondre aux attentes des clients • Bonne connaissance de la politique commerciale et merchandising de l'entreprise • Bonne vision de la concurrence, sur la zone de chalandise, et des perspectives de développement de son activité • Maîtrise des techniques d'animation et d'encadrement d'équipe • Connaissance des procédures internes et des outils informatiques spécifiques (suivi des stocks...) • Maîtrise de la gestion des stocks • Maîtrise du management d'équipe • Capacité d'analyse d'indicateurs commerciaux
Savoir-être	<ul style="list-style-type: none"> • Qualités relationnelles • Bienveillance dans ses actions et sa communication • Sens du service client (accueil, disponibilité, écoute, service et conseil) • Capacité à maîtriser ses émotions et savoir faire preuve de sang-froid dans la gestion des réclamations • Capacité à stimuler, à déléguer certaines activités, à impliquer les collaborateurs et veiller à une bonne entente au sein des équipes • Réactivité, afin d'intervenir rapidement lors de fluctuations de l'activité et optimiser l'organisation du magasin en vue d'améliorer son CA • Sens de l'initiative et capacité à proposer des améliorations et des mesures correctives • Capacité d'adaptation pour gérer des magasins de différentes tailles et diversifier son expérience • Capacité à gérer une charge de travail relativement importante, grande

	<i>disponibilité, en raison des horaires propres à l'activité commerciale (week-end...).</i>
--	--