SAS P.P.M.C.
Z.A. de Kerran - 56470 SAINT PHILIBERT
Tel : 00 33 (0)2 97 30 04 07
Fax : 00 33 (0)2 97 30 06 65
E-mail : atelier@ppmc.fr

Entreprise	Papa Pique et Maman Coud
Contact	Magali Belhassein, responsable RH recrutement@ppmc.fr
Date diffusion	Octobre 2021
Référence de l'offre	PARVE24

OFFRE D'EMPLOI *(réf PARVE24)* : vendeur/se conseil 24h/semaine H/F

Créative et pétillante, PAPA PIQUE ET MAMAN COUD propose des accessoires textiles qui interprètent les tendances avec fraîcheur, couleur et féminité à travers des produits accessibles et pratiques. En évolution constante depuis 20 ans, la société compte aujourd'hui plus d'une vingtaine de points de vente et un site e-commerce.

Nous recherchons pour notre boutique de PARIS un/e vendeur/se H/F en CDI à temps partiel 24h/semaine. Poste à pourvoir dès que possible.

L			13:30	19:15	5:45:00	
M					0:00:00	
M					0:00:00	
J	11:30	13:30	14:30	18:00	5:30:00	
V	11:30	14:30	15:30	18:30	6:00:00	
S	11:00	14:30	15:30	18:30	6:30:00	
D					0:00:00	**24:00:00**

Le contrat initial est à 24h/semaine, néanmoins en fonction des évènements commerciaux ou des absences en boutique, la durée peut être augmentée sur certaines périodes de l'année, nous demandons une certaine flexibilité pour l'organisation en concertation avec la responsable de la boutique.

Véritable ambassadeur de la marque, il/elle participe à la performance commerciale et à la bonne gestion de la boutique PPMC.

Contrat	*CDI*
Durée hebdomadaire	*Temps partiel 24h/semaine*
Salaire brut mensuel	*A définir selon expérience et ancienneté*
Lieu	*Paris*
Date de prise de poste	*Dès que possible*

ACTIVITES

Activités principales

Assurer l'animation commerciale de la boutique dans le respect de la charte PPMC :
- *Accueil et conseil client*
- *Tenue du magasin (réassort, rangement et propreté)*
- *Mise en valeur de la boutique dans le respect des directives PPMC*

Assurer la performance commerciale de la boutique :
- *Maximiser le CA du magasin (nombre de ventes, panier moyen, vente additionnelle, fidélisation, fréquentation…)*
- *Respecter la politique commerciale boutique de PPMC : tarifs et promotions*
- *Mettre tout en œuvre pour répondre aux objectifs définis avec le responsable de la boutique*

Assurer le reporting et la communication :
- *Informer le responsable de la boutique des opérations commerciales & événements locaux (braderies, animations…)*
- *Relayer la charte PPMC auprès des clients et de l'équipe boutique*
- *Ecouter et transmettre les besoins et attentes de la clientèle*

SAS P.P.M.C.
Z.A. de Kerran - 56470 SAINT PHILIBERT
Tel : 00 33 (0)2 97 30 04 07
Fax : 00 33 (0)2 97 30 06 65
E-mail : atelier@ppmc.fr

	Assurer la bonne gestion de la boutique : • *S'adapter aux règles de fonctionnement propres à sa boutique* • *Participer à la gestion des stocks du magasin* • *Contribuer à garantir la fiabilité des inventaires* • *Garantir et contrôler la justesse de la caisse* • *En cas d'absence du responsable boutique, garantir la fiabilité des remises en banque (chèques, espèces…) et de leur dépôt* • *Respecter le plan de sécurité de la boutique (extincteur, disjoncteur, document unique….)* *Renfort ou remplacement dans d'autres boutiques du réseau à prévoir*

PROFIL ET COMPETENCES	
Profil	• *Une bonne connaissance des produits et coloris PPMC* • *Expérience requise dans la vente et le commerce* • *Des notions de base dans la gestion de boutique*
Savoir-faire opérationnel	• *Maîtrise des techniques de vente (accueil, conseil, argumentation, vente...)* • *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* • *Connaissances des procédures internes et des outils informatiques spécifiques* • *Connaissances en gestion des stocks* • *Capacité d'analyse d'indicateurs commerciaux*
Savoir-être	• *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 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 à gérer une charge de travail relativement importante, grande disponibilité, en raison des horaires propres à l'activité commerciale (week-end...).*