

<b>Entreprise</b>	Papa Pique et Maman Coud
<b>Contact</b>	Magali Belhassein, responsable RH recrutement@ppmc.fr

<b>Recherche Vendeur/se H/F</b>	
<p>Créative et pétillante, PAPA PIQUE ET MAMAN COUD (PPMC) 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>PPMC est une PME en développement qui a à cœur de conserver ses valeurs humaines et familiales. Avec un management participatif, l'intégration et l'écoute de chacun fait partie des missions prioritaires de l'entreprise qui s'inscrit naturellement dans une démarche RSE depuis ses débuts.</p> <p>Le siège est à Saint Philibert, près de Vannes, en Bretagne.</p> <p>Pour chaque recrutement de vendeur/se, nous prévoyons une formation en interne avec le ou la responsable de boutique.</p>	
<b>Durée hebdomadaire</b>	A définir selon le besoin de la boutique
<b>Salaire</b>	A définir selon expérience et ancienneté

<b>ACTIVITES</b>	
<b>Description du poste</b>	<p>Assurer l'animation commerciale de la boutique dans le respect de la charte PPMC :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Accueil et conseil client</li> <li>• Tenue du magasin (réassort, rangement et propreté)</li> <li>• Mise en valeur de la boutique dans le respect des directives PPMC</li> </ul> <p>Assurer la performance commerciale de la boutique :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Maximiser le CA du magasin (nombre de ventes, panier moyen, vente additionnelle, fidélisation, fréquentation...)</li> <li>• Respecter la politique commerciale boutique de PPMC : tarifs et promotions</li> <li>• Mettre tout en œuvre pour répondre aux objectifs définis avec le responsable de la boutique</li> </ul> <p>Assurer le reporting et la communication :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Informer le responsable de la boutique des opérations commerciales &amp; événements locaux (braderies, animations...)</li> <li>• Relayer la charte PPMC auprès des clients et de l'équipe boutique</li> <li>• Ecouter et transmettre les besoins et attentes de la clientèle</li> </ul> <p>Assurer la bonne gestion de la boutique :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• S'adapter aux règles de fonctionnement propres à sa boutique</li> <li>• Participer à la gestion des stocks du magasin</li> <li>• Contribuer à garantir la fiabilité de l'inventaire permanent</li> <li>• Garantir et contrôler la justesse de la caisse</li> <li>• En cas d'absence du responsable boutique, garantir la fiabilité des remises en banque (chèques, espèces...) et de leur dépôt</li> <li>• Respecter le plan de sécurité de la boutique (extincteur, disjoncteur, document unique...)</li> <li>• Renfort ou remplacement dans d'autres boutiques du réseau à prévoir</li> </ul>

<b>PROFIL RECHERCHE</b>	
<b>Hard skills</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Une bonne connaissance des produits et coloris PPMC</li> <li>• Expérience requise dans la vente et le commerce</li> <li>• Des notions de base dans la gestion de boutique</li> <li>• Maîtrise des techniques de vente (accueil, conseil, argumentation, vente...)</li> <li>• Bonne connaissance des produits et des tendances, nécessaire pour développer les argumentaires et répondre aux attentes des clients</li> <li>• Bonne connaissance de la politique commerciale et merchandising de l'entreprise</li> <li>• Connaissance des procédures internes et des outils informatiques spécifiques (suivi des stocks...)</li> <li>• Connaissance en gestion des stocks</li> <li>• Capacité d'analyse d'indicateurs commerciaux</li> </ul>
<b>Soft skills</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Qualités relationnelles</li> <li>• Sens du service client (accueil, disponibilité, écoute, service et conseil)</li> <li>• Capacité à maîtriser ses émotions et savoir faire preuve de sang-froid dans la gestion des réclamations</li> <li>• Capacité à stimuler, à déléguer certaines activités et veiller à une bonne entente au sein des équipes</li> <li>• Réactivité, afin d'intervenir rapidement lors de fluctuations de l'activité et optimiser l'organisation du magasin en vue d'améliorer son CA</li> <li>• Sens de l'initiative et capacité à proposer des améliorations et des mesures correctives</li> <li>• Capacité à gérer une charge de travail relativement importante, grande disponibilité, en raison des horaires propres à l'activité commerciale (week-end...).</li> </ul>