

Conseiller(ère) clientèle en point de vente



Missions principales

Le ou la conseillère clientèle en point de vente a pour mission de commercialiser l'ensemble des offres de produits et services de l'Opérateur. Véritable ambassadeur ou ambassadrice de la marque, il ou elle doit savoir accueillir, conseiller et vendre. Le bon fonctionnement de la boutique (déploiement de PLV, achalandage, réception et mise en magasin des livraisons, ouverture et fermeture de la boutique) fait également partie de ses missions.

Avenant et à l'écoute, il ou elle possède des compétences commerciales, de bonnes connaissances des produits et services vendus et des qualités relationnelles fortes. Il ou elle sait faire preuve de pédagogie et sait résoudre des problèmes d'usages en effectuant les manipulations nécessaires et en faisant monter en compétence le client dans la maîtrise des services et terminaux vendus par l'Opérateur.

Formations

BAC+2 vente : soit BTS NRC, soit BTS MUC, soit DUT Tech de Co, CQP de branche «Conseiller clientèle en point de distribution».

Exemples d'intitulés

Conseiller(ère) commercial(e), Conseiller(ère) clientèle en point de vente, Conseiller(ère) commercial(e) en boutique, Vendeur(euse), Responsable de point de vente.