

## **Description de fonction et profil du Guide-conseil en magasin (GC) H/F**

### **Mission :**

Il est vendeur, responsable des ventes et de l'accroissement du CA des produits de ses zones.

Il fidélise sa clientèle et assure la gestion (commande, réception, présentation) de ses produits.

### **Relations hiérarchiques et environnement du poste :**

Rattaché à l'encadrement du magasin, il doit être polyvalent sur tous les univers du magasin (caisse ou autres univers de produits). Il peut être amené à y travailler à la demande de sa direction.

Il a un statut d'employé.

### **Responsabilités principales :**

#### **1) Il est responsable des ventes de ses produits**

- Il accueille et personnalise ses conseils auprès de ses clients afin de respecter l'esprit de la vente qualitative de N&D
- Il développe sa connaissance des produits (formation, notices, emprunt...)
- Il développe la vente complémentaire et la vente de substitution en cas de rupture
- Il suit ses résultats et la progression des ventes de ses produits
- Il assure les Clicks and Collect et le store to web
- Il utilise les outils digitaux comme l'ipod et le zebra...

#### **2) Il est responsable de la mise en situation de ses zones**

- Il organise et construit ses présentations sur podium et en vitrine dans le respect de la saisonnalité et des thèmes commerciaux
- Il met ses nouveautés en avant et développe des coups commerciaux
- Il respecte la segmentation des gammes

#### **3) Il est responsable du stock de ses zones**

- Il réceptionne et range ses stocks en magasin et réserves. Il assure le réassort de ses présentations
- Il prépare et participe aux inventaires annuels et tournants. Il agit pour la réduction de la démarque

#### **4) Il est responsable sur ses univers du respect de la charte environnementale N&D et de l'application des procédures environnementales**

- Il applique les consignes de tri et de recyclage
- Il développe la participation aux activités environnementales liées à ses univers de produits

De plus, le guide conseil qualifié (ayant obtenu la qualification niveau III, assortie de la rémunération correspondante), peut être amené, dans les magasins où le poste de RSC n'existe pas, à effectuer des ouvertures **ou** fermetures de magasin en l'absence d'un cadre, dans le respect de la procédure en vigueur.

#### **Profil et compétences requises :**

L'entreprise ne fait pas de recommandation particulière concernant un niveau de formation. Il sera important que les candidats aient un bon niveau de culture générale et une expression riche.

Dans l'idéal, chaque directeur veillera à enrichir la diversité au sein de son équipe en terme d'âge, de formation, de personnalité.

Le trait commun devra être :

- le plaisir du commerce
- la sociabilité
- l'énergie
- le sourire
- la gentillesse
- le sens du service
- la sensibilité naturaliste

Par ailleurs l'entreprise attend du guide conseil les points suivants:

- Professionnel de la vente et donc vendeur confirmé en distribution spécialisée (2 ans d'expérience minimum)
- Bonne présentation et bonne expression orale
- A l'aise avec les outils informatiques
- ayant l'ambition de satisfaire ses clients et de développer son CA
- Sens de l'organisation et de la gestion d'une zone (commande, réassort, stockage...)
- Sens de l'esthétique et goût pour la mise en situation du produit
- Esprit d'équipe, adaptable
- Rapide, maîtrise de soi et résistance au stress
- Sensible à nos produits
- Sensible à notre charte et ayant une attirance particulière pour

Direction des Ressources Humaines

- nos domaines d'activité (environnement, sciences, nature...)

Poste évolutif vers le métier de Responsable Service Client (RSC)