

OFFRE D'EMPLOI

VENDEUR

- ☞ Poste à temps plein (40 h/sem.)
- ☞ Poste de jour, du lundi au vendredi
- ☞ Salaire entre 16 \$ et 20 \$ l'heure, selon expérience
- ☞ Assurance collective payée à 50 % par l'employeur

La vente, tu as ça dans le sang! En tant que VENDEUR, tu joues un rôle de première ligne auprès de notre clientèle. Tu as confiance en nos produits, et tu sais très bien transmettre ta passion aux clients. Pour créer de bons liens avec ces derniers, tu les accueilles en magasin, tu mets le doigt sur leurs besoins, et tu leur proposes des produits qui sauront y répondre.

Le profil du poste t'interpelle? Fais parvenir ton CV avant le 02 octobre à info@seguintaoust.com.

On t'embauche pour assumer les RESPONSABILITÉS et TÂCHES suivantes :

Service à la clientèle et vente

- Accueillir les clients en magasin.
- Répondre au téléphone.
- Évaluer le besoin des clients, les écouter attentivement pour comprendre leur réel besoin, et mettre le doigt sur d'autres besoins.
- Proposer aux clients des produits appropriés, et les conseiller sur l'utilisation de ceux-ci tout en leur expliquant les avantages pour eux.
- Effectuer des commandes de produits pour des clients.
- Préparer des estimations pour les clients.
- Préparer les factures des clients et encaisser les paiements au comptoir.
- Gérer des retours de marchandise et les crédits qui s'y rapportent.
- S'assurer de bien connaître les produits, et se tenir à jour dans les nouveautés.

Gestion des stocks et merchandisage

- Participer à la réception et au rangement de la marchandise, et conduire le chariot élévateur au besoin.
- Participer au merchandisage en proposant des montages de produits dans des endroits stratégiques.
- Placer les produits sur les tablettes, et en assurer la rotation.
- Assurer la propreté des lieux de travail.

Réaliser toutes autres tâches connexes nécessaires au bon fonctionnement de l'entreprise.

Ton ATTITUDE et tes COMPORTEMENTS sont aussi importants que tes tâches et responsabilités.

Service à la clientèle : Tu aimes ta *job* et ça paraît! Quand tu discutes avec les clients, on sent ton intérêt pour eux. Tu es sûr de toi et tu as du charisme, ce qui met les clients en confiance. Ils ont envie de faire affaire avec toi et de revenir chez nous.

Atteinte de résultats : Tu es du type fonceur, et tu aimes les défis. Voilà pourquoi tu veux absolument atteindre les objectifs, et même les dépasser. Pour t'améliorer, tu comprends que les commentaires constructifs sont importants. Go!

Gestion du stress : Tu peux gérer plusieurs clients à la fois, tout en offrant un excellent service à chacun. Tu ne laisses pas le stress monter dans le plafond quand plusieurs clients attendent après toi. Ta petite touche d'humour personnelle fait en sorte que tu es capable de dédramatiser une situation.

Autonomie : Tu as confiance en toi et en tes capacités. Tu ne t'arrêtes pas au premier obstacle, au contraire, ça te pousse à te surpasser! Tu aimes trouver tes propres solutions, mais tu n'hésites pas à demander de l'aide au besoin.

Esprit d'équipe : Tu es vraiment une personne d'équipe! Tu comprends bien les objectifs communs et l'importance de l'entraide. Tu es fier de tes connaissances, et c'est avec plaisir que tu en fais profiter les autres personnes de la gang.

Adhésion à l'entreprise : Tu t'intéresses à notre domaine d'activité, et tu contribues à notre succès commun dans ton rôle de vendeur. Tu n'es pas du genre à changer « quatre trente sous pour une piasse » : quand tu t'engages, c'est pour de bon!

EXIGENCES de l'emploi

Formation et expérience

- DEP en vente-conseil.
- Trois ans d'expérience dans le domaine de la vente.
- Toute autre combinaison de formation et d'expérience jugée pertinente.

Compétences

- Grand sens du service à la clientèle.
- Excellent sens des communications.
- Habilité d'écoute et de persuasion.
- Bon sens du jugement et de l'initiative.
- Rigueur et polyvalence.

Autres exigences

- Connaissance du domaine de la quincaillerie (atout important).

** Le masculin est utilisé uniquement pour alléger le texte.*