

CONSEILLER DE VENTE (H/F)

La marque Lipault

Il y a 10 ans, à Paris, la capitale de la mode, un designer amoureux de la couleur osa introduire de la fantaisie dans des bagages, des sacs et plus généralement le monde du voyage. Inspirée par la Haute Couture et l'univers de la Mode, la couleur est la source d'inspiration principale des produits Lipault. Ils s'inscrivent dans un atmosphère pop et vibrante, invitant à la découverte grâce à leur matière en nylon soyeux et vinyle.

Installée dans des quartiers prestigieux de Paris tels que Opéra, Saint-Germain-des-Prés et le Marais, la marque à su se développer à l'international et est d'ores et déjà présente dans près de 50 pays.

L'objectif est de continuer à développer cette jeune marque Française dans le monde entier en s'appuyant sur le savoir-faire du Groupe Samsonite, et d'atteindre à terme, une croissance globale dans l'ensemble des pays où Lipault est présent.

Lipault et le Groupe Samsonite

Rachetée par le Groupe Samsonite, acteur mondial majeur dans le domaine du bagage, en 2014, le positionnement de Lipault est atypique au sein du groupe car c'est la seule marque gérée au niveau international depuis Paris.

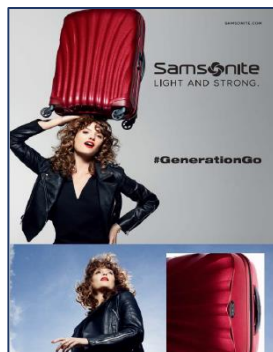
Un Portefeuille de Marques Complémentaires

Les principales :



Premium, fonctionnels et ingénieux

#PerfectingTheJourney



Samsonite

Résistant, léger et tendance

#MySamsonite
#GenerationGo



Lipault
Refreshes
PARIS

Stylés, colorés, audacieux

Lipaultparis_official
#Lipaultrefreshesparis



AMERICAN
TOURISTER
SINCE 1951

Colorés,
funs et abordables

#MeAndMyAT
#BringBackMore #CR7

ARCHITECTURE DU POSTE

Reportant directement aux Responsable de Magasin ainsi qu'au Responsable Adjoint de Magasin, vous aurez comme principales missions **d'assurer la vente conseil** auprès de nos clients et **la mise en valeur** de nos produits en magasin.

PRINCIPALES MISSIONS

- Participe à la réalisation des objectifs de vente en grâce à une bonne compréhension des besoins de nos clients
- Est garant de l'image de marque
- Assure la fidélisation de la clientèle satisfaction et de fidélisation de la clientèle

ACTIVITÉS ET TÂCHES DU POSTE

1. Accueil personnalisé du client
2. Recueil de ses besoins
3. Conseil et fidélisation
4. Réassort produits quotidien
5. Gestion des livraisons et de la réserve
6. Participation au merchandising sur l'espace de vente
7. Participation à la bonne tenue et à l'entretien de l'espace de vente
8. Ouverture et fermeture de la boutique
9. Gestion de la caisse
10. Transmission du rapport journalier chaque jour à la direction

En tant que réel ambassadeur(rice) de la marque, vous valorisez nos produits auprès d'une clientèle locale et internationale tout en veillant au respect de l'image de marque en garantissant un conseil privilégié.

LES PROFILS QUE NOUS CHERCHONS

- Issu(e) d'une formation commerciale.
- Possédant une expérience de 2 à 4 ans significative dans un univers Premium
- Langue : Très bon niveau d'anglais
- Compétences informatiques confirmées (Pack Office)

NOTRE FUTUR CONSEILLER(ERE) DE VENTE EST :

- **Un vendeur hors pair**, il maîtrise les indicateurs de performance à la perfection.
- **Une personne à l'écoute**, il sait identifier les besoins des clients et leur proposer des produits adaptés.
- **Un bon communicant**, il possède des qualités relationnelles indéniables
- **Autonome**, lors de l'absence du Responsable, il pilote le point de vente et ses équipes à la perfection.
- **Flexible & Polyvalent**, il n'a pas peur de passer d'une tâche à une autre très rapidement.

En tant qu'ambassadeur, une excellente présentation est requise.