



FICHE DE POSTE CONSEILLER DE VENTE L'OREAL OUTLET – H/F

LUXURY OF RETAIL compte aujourd'hui deux activités principales :

Un réseau d'animateurs commerciaux représentant les marques Luxe et emblématiques du Groupe : LANCOME, YVES SAINT LAURENT, HELENA RUBINSTEIN, KIEHL'S et GIORGIO ARMANI au sein des distributeurs sélectifs comme Sephora, Marionnaud, Nocibé.

En parallèle, LUXURY OF RETAIL intervient également sur les métiers de la vente dans les magasins en propres du Groupe L'OREAL, en accompagnant le déploiement de la marque ATELIER COLOGNE, SKINCEUTICALS et des magasins L'OREAL OUTLETS et du Flagship Lancôme, en gérant les équipes et l'activité quotidienne des magasins.

Parmi nos marques, **L'Oréal OUTLET** a été créé en 2014 pour répondre à la diversité des besoins aux meilleurs prix, et participe à la volonté du Groupe de réduire son empreinte environnementale. Ces magasins regroupent l'ensemble des marques "Grand Public" de L'Oréal.

Issus des collections précédentes ou ayant changé de packaging dans le circuit "traditionnel", les produits sont proposés à prix « Outlet », soit minimum -30% sur le prix de vente conseillé.

Le poste est à pourvoir en CDD pour une durée de 2 mois asap.

QUELS SONT LES CHALLENGES DU POSTE QUE NOUS TE PROPOSONS ?

Au sein de l'équipe de vente et sous la responsabilité de tes managers, tu seras l'ambassadeur(rice) des marques et participeras au développement du chiffre d'affaires du point de vente.

Aucune de tes journées ne se ressemblera mais, pour te donner un aperçu, voici ce que pourraient être tes missions :

- Dès ton arrivée, tu seras briefé(e) sur les objectifs de la journée, et les challenges à relever !
- La journée durant, tes conseils, ton expertise et ton relationnel fidéliseront la clientèle. Le tout leur fera vivre un petit moment de bonheur : véritable ambassadeur des marques, tu les embarqueras dans cet univers professionnel et audacieux !
- Tu participeras à la mise en place d'actions de fidélisation, d'opérations merchandising, de campagnes promotionnelles, et de challenges commerciaux... On te donnera les grandes lignes, à toi de jouer et de les déployer en magasin !
- Tu contribueras à la bonne tenue du point de vente, en veillant constamment à la propreté, la clarté des linéaires, et au réassort... tu seras garant(e) de l'image des marques distribuées.

Ton quotidien sera riche en missions et te donnera l'occasion de déployer tes multiples talents !

QUEL PROFIL POUR CE POSTE ?

Ce que nous attendons de toi :



B **onne maîtrise des techniques de vente et de la Relation Client** : tu justifies idéalement d'une première expérience et d'une formation dans ce domaine de type CAP / BTS commerce - vente.

E **sprit d'équipe** : la cohésion et l'entraide font partie de tes valeurs.

A **issance makeup** : autodidacte ou diplômé(e) d'une école de maquillage/d'esthétique, les maquillages flashs n'ont aucun secret pour toi. Tu as envie de transmettre ta passion et tes astuces à tes client(e)s.

U **tilisation des KPI's** : challenger dans l'âme et orienté(e) résultats, tu maîtrises les indicateurs commerciaux de vente.

T **enue du point de vente** : polyvalent(e), tu as à cœur et connais l'enjeu d'une bonne tenue du point de vente (réceptions de livraisons, réassort, merchandising, ménage...)

Y **outube et réseaux sociaux** : grâce au digital, tu es incollable sur les dernières revues et sorties Beauté.

A **utonome**

D **ynamique**

D **isponible**

I **rréprochable**

C **ustomer oriented (*orienté(e) client)**

T **u te reconnais dans ce descriptif? N'attends plus et fais-nous parvenir ta candidature !**

Et n'oublie pas de suivre toutes nos actualités sur notre page
Linkedin : <https://www.linkedin.com/company/luxury-of-retail>

Tous les postes de l'entreprise sont ouverts aux travailleurs en situation de handicap.