

Vendeur, commis location et conseiller en vente

Raison d'être

- Offrir et vendre des produits et services à la clientèle.
- Répondre aux besoins globaux du client.
- Informer les clients sur la nature et la composition des différents produits.
- Prospection et sollicitation auprès des clients actuels et futurs.
- Suivi des besoins des clients.

Responsabilités et activités principales

- Assurer un service à la clientèle exceptionnel.
- Prendre contact et accueillir la clientèle.
- Conseiller la clientèle et vendre ou louer des produits et services.
- Surmonter les objections et conclure la vente ou la location.
- Proposer des produits complémentaires ou supplémentaires.
- Aviser les clients des garanties spécifiques et des dates de livraison.
- Procéder à la facturation conformément à la politique de Dickner et s'assurer de la satisfaction du client.
- Utiliser les formulaires de prise de commande et les classer selon les procédures établies.
- Apprendre et maîtriser les procédures informatique traitement vente, commande, etc
- Déposer des soumissions et en faire le suivi.
- Être proactif auprès de la clientèle. Aviser le client des promotions en cours.
- Mettre ses connaissances à jour et se familiariser avec les nouveaux produits et services.
- Être vigilant sur la concurrence et les pertes que peut subir l'entreprise.
- Participer à la prise des inventaires.
- Participer aux activités promotionnelles et de fidélisation de la clientèle.
- Entretenir et approvisionner les étagères ainsi que les démonstrateurs et vitrines.
- Être responsable de l'atteinte de ses objectifs de vente.
- Informer son supérieur de l'évolution des marchés, des opportunités et des problématiques.

Indicateur de succès

- Taux de satisfaction de la clientèle.
- Taux de rétention de la clientèle
- Nombre de nouveau client.