

Référence : MCO310326LM77ML

CONSEILLER DE VENTE (STORE SELLER) H/F

L'ENVIRONNEMENT DE VOTRE MISSION

Après plus de 20 ans d'expérience, les équipes de l'IMC par Randstad ont l'ambition de poursuivre leur engagement au service des jeunes franciliens en s'appuyant sur trois axes: orienter, former et intégrer. Confortées par une progression constante des résultats aux examens d'État, du BTS au MBA, nous mettons un point d'honneur à accompagner nos alternants vers la réussite professionnelle. Dans le cadre de notre développement, nous recherchons pour l'une de nos entreprises partenaires un talent motivé pour rejoindre une équipe dynamique au cœur de l'action.

Futur(e) apprenti(e) en BTS management commercial opérationnel ? L'imc alternance t'offre l'opportunité de t'épanouir durant ton alternance !

Vous intégrez l'enseigne leader de l'aménagement de la maison Leroy Merlin. Votre rôle est d'offrir un conseil complet aux habitants (particuliers ou professionnels) en leur proposant les solutions les mieux adaptées à leurs projets. Vous contribuez directement à la création de valeur et à la fidélisation des clients de l'entreprise.

VOS CHALLENGES AU QUOTIDIEN

En tant que véritable expert de la relation client, vos missions s'articulent autour de trois axes :

- **Vente & Conseil Expert :**
 - Accueillir et conseiller le client en l'orientant vers les produits, solutions et services adaptés.
 - Concrétiser les ventes et proposer le programme de fidélité.
 - Maîtriser les outils d'aide à la vente (CRM, OAA, OAP) pour concevoir et suivre les projets clients de A à Z.
- **Expérience Omnicanale :**
 - Accompagner les clients dans leur parcours digital en vous appuyant sur le site internet et la marketplace.
 - Assurer une relation proactive et régulière avec vos clients pour répondre à leurs besoins spécifiques.
- **Gestion Opérationnelle du Rayon :**
 - Maintenir un linéaire attractif : facing, mise en rayon, balisage et étiquetage prix.
 - Garantir le respect des procédures métier et de sécurité au sein de la surface de vente.

VOTRE PROFIL

Vous préparez un **BTS Management Commercial Opérationnel (MCO)** et possédez les compétences suivantes :

- **Commerce :** Maîtrise des techniques de vente et forte culture de la relation client.

- **Technicité** : Curiosité pour les produits et capacité à s'approprier des solutions techniques complexes.
- **Leadership & Soft Skills** : Orienté résultat, vous aimez coopérer avec les autres et faites preuve d'une grande ouverture d'esprit.
- **Organisation** : Capacité à gérer les priorités et à se rendre disponible pour le client à tout moment.

LES INDICATEURS DE VOTRE RÉUSSITE

- Taux de transformation des devis relancés.
- NPS clients (Satisfaction client).
- Performance sur les outils d'aide à l'achat (OAA).

Pas de frais de formation, ni de participation financière demandée, l'alternance c'est 100% gratuit et rémunéré !