



Conseiller(e) de vente - LEROY MERLIN

Un poste pour ceux qui aiment le commerce et les gens.

En tant que Conseiller de Vente, vous êtes garant de la satisfaction de votre client, et vous l'accompagnez dans la réalisation de son projet d'habitat.

Votre futur métier :

Au sein de plusieurs de nos 13 univers produits, vous développerez les ventes de votre rayon et contribuerez à la performance du magasin. Comment ? En développant une relation de qualité avec vos clients pour apporter à chacun la meilleure réponse à son besoin.

Accompagné(e) par un Responsable de Rayon et un Chef de Secteur, vous travaillerez en équipe avec vos collègues Vendeuses et Vendeurs sur **la vente, la relation client et l'offre commerciale de votre rayon.**

Vous accompagnerez les clients à travers une écoute attentive, et chercherez à lui proposer les solutions les plus adaptées pour son besoin,

Vous mettrez les produits en valeur à travers des présentations et des mises en situations,

Vous proposerez des choix de produits au sein de notre catalogue, et des réimplantations en vous appuyant sur les données

Vous serez garant(e) de la bonne tenue du rayon en assurant la disponibilité produit, leur rangement, et la visibilité des prix.

Votre autonomie sera grande. Notre confiance aussi.

Vous serez formé(e) sur nos gammes de produits et nos méthodes. Ce qui compte pour nous, ce sont avant tout votre écoute et vos valeurs !

Votre profil :

- Vous avez des valeurs humaines fortes, et vous prenez du plaisir dans le fait d'échanger avec d'autres personnes,
- Vous avez d'excellentes qualités relationnelles,
- Vous êtes curieux, et vous aimez comprendre, découvrir, vous informer, et trouver des solutions,
- Vous avez un tempérament commerçant, et vous aimez profondément la relation client,
- Une première expérience de vente ou de conseil sera évidemment appréciée, mais nous sommes prêts à vous former !

Comment réussir sur ce poste :

- En participant activement aux projets collectifs en proposant de nouvelles idées,
- En garantissant la qualité, la propreté et la sécurité de votre rayon,
- En allant chercher l'information, et en vous formant continuellement sur vos produits,
- En apprenant à connaître vos clients, leurs enjeux, et leurs attentes.

Ce qui ne fonctionne pas sur ce poste :

- Chercher à vendre à tout prix. Nous sommes là pour conseiller le client, et pour lui apporter la solution dont il a besoin avant tout.
- Être quelqu'un d'autre. Nos équipes de vente ne jouent pas de rôle : soyez vous-même, votre relation n'en sera que plus naturelle.

Ce que vous retirerez de ce métier ?

Le plaisir de voir vos clients revenir grâce à la relation de confiance que vous aurez créée, et la satisfaction d'atteindre et même dépasser vos objectifs commerciaux.

Mais aussi, et surtout, parce que nous sommes Leroy Merlin, une qualité de vie au travail, dans une équipe soudée et fière de travailler ensemble.

Et si on regarde plus loin ?

La réussite à ce poste vous permettra d'évoluer vers un poste de Responsable Rayon, ou de rejoindre les équipes Relation Client ou Logistique.

Conditions du poste

CDI temps plein,

Horaires liés à l'activité du magasin (planning à 5 semaines), travail le samedi.

Rémunération : A partir de 1880 € mensuels bruts sur 13 mois, selon profil. A quoi s'ajoute un variable collectif équivalent à 1 à 3 mois de salaire minimum.

Postulez : l'aventure Leroy Merlin commence maintenant.