

Contrat d'alternance – Conseiller.ère de vente

Type de contrat : Contrat d'alternance

Dates de contrat : Septembre 2022

Localisation : 69002 Lyon

Durée de travail : 35 h

Durée du contrat : 1 ans

Format : Pas de télétravail

Notre client recherche pour son concept store, située à Lyon 2ème un.e alternant.e conseiller.ère de vente à partir du mois de septembre 2022 :

Le client :

Le concept store qui recrute, est l'histoire d'une transition professionnelle réussie et du coup de pouce d'une grand-mère à sa petite fille. C'est aussi l'aboutissement d'un rêve et la concrétisation d'une folie : oser.

Née en Presqu'île lyonnaise. Nichée au cœur du quartier d'Ainay, leur première boutique ouvre ses portes en 2013. Elle a été conçue conçue comme un intérieur cosy. L'atmosphère est authentique et chaleureuse. Vous flânez au gré des ambiances proposées.

C'est l'envie de retrouver l'ambiance d'antan, d'être la petite boutique du quartier, l'envie exercer le commerce à l'ancienne. C'est faire plaisir et se faire plaisir à des prix abordables, pour les petits et les grands, des accessoires uniques, des jolies pièces de qualité, des expériences éclectiques et insolites, des idées de cadeaux inépuisables.

Profil recherché :

Tu prépares une formation à dominante commerciale / relation client, de type BTS NDRC (Négociation Digitalisation de la Relation Client), BUT TC (techniques de commercialisation).

Tu es rigoureux.se et organisé.e, tu aimes travailler au contact des clients et les conseiller ?

Tu es force de proposition et investi(e) dans ton quotidien

Tu souhaites intégrer un concept store qui te permettra de développer tes compétences techniques et humaines, et te fera grandir sur le plan professionnel ? Alors rejoins-nous !

Le poste / Missions :

Intéressé(e) par l'univers du concept store, ses produits et sa clientèle, tu auras la responsabilité de participer à la gestion de la vie d'une boutique de prêt-à-porter :

- Accueillir les clients en créant une relation de confiance, découvrir leurs attentes, les renseigner, les orienter, les accompagner dans l'espace de vente.
- Gérer les réseaux sociaux : action de communication, prise photo, publication, etc.
- Valoriser les produits via les réseaux.
- Mener des actions de Merchandising.
- Gérer les stocks, les livraisons.
- Gérer l'étiquetage.

Les Avantages :

Constamment orienté vers une dynamique de performance, nous portons une attention particulière au **développement des compétences de nos collaborateurs** afin qu'ils puissent prendre part activement **aux évolutions de nos métiers**.

Toi aussi tu as conscience qu'intégrer cette boutique est une **très belle opportunité** pour la suite de tes études et de ton parcours professionnel, alors ne perd pas de temps, envoie-nous vite ton CV. On fera le nécessaire pour te rencontrer.

Les Plus :

- ✓ Des tâches dévolues variées.
- ✓ Une activité à responsabilité.
- ✓ Un poste à 360°.

Postulez :

Pour postuler, merci d'envoyer au plus vite votre CV à l'adresse suivante :

jserralta@formasup-arl.fr

Conscient des difficultés que représente la recherche, nous vous garantissons un **retour sous 10 jours** afin de vous permettre d'avancer dans vos recherches !