

Vendeur concepteur / vendeur projet (H/F)

Vente & Relation client
Grandes unités de vente
Vente en magasin

Description de l'emploi

Le vendeur concepteur/vendeur projet (H/F) accompagne les clients du magasin dans la réalisation de leurs projets d'aménagement ou de travaux de leur habitat (cuisine, salle de bain, rangement, sol...).

À partir des besoins du client et des caractéristiques du projet, il conseille, prescrit, conçoit et propose des solutions personnalisées en tenant compte des contraintes techniques et budgétaires. Il établit et présente le devis correspondant, négocie et conclut la vente conformément à la politique commerciale de son entreprise.

Il constitue le dossier technique et la planification du projet. Il prend en charge le client tout au long de son projet. Il assure la mise en relation entre le client et le prestataire. Il veille à la bonne exécution des travaux et au respect des engagements pris envers le client. Il participe au traitement des réclamations clients et des litiges.

Il assure également la mise en valeur des showrooms dont il a la charge. Il rend compte à son responsable de son activité et des indicateurs commerciaux.

Emploi dont les activités peuvent être prises en charge par le conseiller de vente expert.



Autres appellations

- Concepteur vendeur aménagement intérieur, cuisine et salle de bain
- Vendeur agenceur
- Concepteur commercial en cuisine, salle de bain, rangement
- Conseiller en aménagement d'intérieur
- Conseiller projet

Activités

- Accueil et conseil auprès de la clientèle sur les gammes de produits et les prestations proposées par le magasin.
- Découverte des besoins du client, conseil sur le choix des matériaux, couleurs, pose...
- Conception de solutions répondant aux attentes du client, aux contraintes techniques et budgétaire.
- Négociation et vente de la solution retenue par le client.
- Établissement du dossier technique et planification des étapes du projet
- Suivi de la bonne exécution des travaux et participation aux traitements des réclamations, litiges.
- Suivi de son activité commerciale et reporting auprès de son responsable.
- Participation à l'aménagement des showrooms pour mettre en valeur les produits et les propositions d'aménagement ou de décoration.

Accès à l'emploi

Profil recherché :

Niveau Bac à bac+2 dans les secteurs de la vente et du commerce et/ou dans le domaine de la conception et l'aménagement d'espaces intérieurs.

Formations courantes (liste non exhaustive) :

- BAC PRO - Métiers du commerce et de la vente
- Titre professionnel - Vendeur-conseil en magasin
- BTS - Étude et réalisation d'agencement
- Titre à finalité professionnelle - Décorateur en ameublement d'intérieur
- BTS conseil et commercialisation de solutions techniques
- Titre professionnel - Négociateur technico-commercial

Vendeur concepteur / vendeur projet (H/F)

Vente & Relation client
Grandes unités de vente
Vente en magasin

Compétences techniques

IDENTIFIER LES BESOINS ET ATTENTES DU CLIENT SUR SON PROJET D'AMÉNAGEMENT

- Accueillir le client en créant une relation de confiance et personnalisée.
- Adopter une tenue et une posture professionnelles conformément aux standards de l'entreprise.
- Mener un entretien de découverte pour comprendre et formaliser la demande et les besoins du client.
- Présenter, conseiller et répondre aux questions du client sur les produits, les solutions, les offres commerciales et les services proposés par le magasin et pouvant correspondre aux besoins du client.



CONCEVOIR UNE PROPOSITION PERSONNALISÉE RÉPONDANT AUX ATTENTES ET AU BUDGET DU CLIENT

- Recueillir auprès du client et analyser l'ensemble des informations nécessaires à la conception de la proposition : contraintes techniques, esthétiques, ergonomiques, fonctionnelles, dimensions et spécificités de l'espace, les installations du client.
- Évaluer la faisabilité technique et budgétaire du projet.
- Conseiller le client, apporter son expertise pour le choix des matériels, matériaux, des couleurs... en fonction des contraintes du projet et des attentes du client.
- Concevoir, le cas échéant, sous forme de schémas et de plans (2D, 3D) avec les outils appropriés, une ou plusieurs solutions et en mobilisant ses connaissances techniques liées aux produits et aux normes de dessin (perspective, coupe...)
- Chiffrer la ou les solutions, et établir une offre correspondante à chaque solution s'appuyant sur les ressources mises à disposition et en tenant compte de la politique commerciale du magasin.
- Relancer, le cas échéant, les clients après devis et identifier les points de blocage de la décision de validation du client.

NÉGOCIER ET VENDRE UNE PROPOSITION PERSONNALISÉE

- Présenter et valoriser la ou les propositions techniques et commerciales en développant un argumentaire adapté et en utilisant les supports et systèmes disponibles (réalité virtuelle, multimédia...).
- Identifier et traiter les éventuelles objections du client en argumentant pour faciliter sa prise de décision.
- Proposer et valoriser des services complémentaires : pose, livraison, financement...
- Conduire une négociation commerciale en appliquant la politique commerciale du magasin.
- Conclure la vente en confortant le client dans ses choix.
- Concevoir le dossier technique client pour permettre la passation de commandes et la livraison.
- Concevoir, le cas échéant, le dossier de financement du projet auprès des partenaires de l'enseigne.

Compétences techniques

SUIVRE L'EXÉCUTION DE LA COMMANDE

- Planifier les étapes du projet jusqu'à la livraison et coordonner avec le client et le prestataire les travaux.
- Suivre la commande, la réception des livraisons, la bonne exécution des travaux et veiller aux engagements contractuels.
- Traiter les réclamations et les litiges selon les procédures et en lien avec sa direction dans un souci permanent de qualité de service rendu et de satisfaction client.
- Relayer les informations auprès des clients, fournisseurs, prestataires.

METTRE EN VALEUR L'ESPACE DE VENTE, LES PRODUITS ET SOLUTIONS COMMERCIALISÉS PAR LE MAGASIN

- Assurer le bon état marchand de l'espace commercial : maintien de l'attractivité et de la propreté de l'espace, conformité des informations et des offres commerciales affichées.
- Réaliser la mise en valeur des produits et des services dans l'espace de vente avec des propositions d'aménagement, de couleurs, matériaux, d'ambiance...
- Veiller à la sécurisation de l'espace d'accueil et de vente en appliquant des règles d'hygiène et de sécurité.

PARTICIPER AU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

- Effectuer une veille sur les nouveautés du magasin, les nouvelles tendances, les évolutions techniques et technologiques et sur la concurrence en s'appuyant sur les ressources du magasin, celles des fournisseurs et partenaires.
- Appréhender et participer au suivi des indicateurs de performance commerciale du point de vente et des objectifs fixés.
- Promouvoir les offres commerciales et les événements commerciaux pour participer au développement des ventes du magasin.
- Participer aux animations et opérations commerciales selon les objectifs définis par la direction du magasin.

RENDRE COMPTE DE SES ACTIVITÉS

- Renseigner les tableaux de bord et les supports de gestion et de suivi liés à l'activité.
- Assurer des reportings réguliers à la direction du magasin
- Transmettre les informations appropriées, signaler, alerter ou interroger les bons interlocuteurs en cas de besoin : retard dans la livraison, anomalie de stocks...
- Proposer des actions d'amélioration dans son domaine d'activité.

Vendeur concepteur / vendeur projet (H/F)

Vente & Relation client
Grandes unités de vente
Vente en magasin

Compétences comportementales

Indispensables pour tous les emplois dans le secteur du Bricolage :

- Esprit d'équipe
- Sens du relationnel
- Sens de la performance et du résultat

Fondamentales pour cet emploi :

- Capacité d'écoute, empathie
- Capacité à expliquer
- Capacité à convaincre
- Créativité, curiosité

**Vous souhaitez en savoir plus sur les
compétences comportementales ?
Scannez-moi !**



Relations fonctionnelles externes et internes

En interne : le vendeur concepteur/vendeur projet intervient sous la responsabilité du chef de secteur ou du directeur du magasin. Il est en relation avec les autres vendeurs et les services administratifs et logistiques du magasin.

En externe : il est en relation avec la clientèle du magasin composée de particuliers ou de professionnels. Il assure l'interface avec la logistique (livraison) et avec les prestataires en charge des travaux (pose...).

Mobilité professionnelle

Après quelques années d'expérience, le vendeur concepteur/vendeur projet peut évoluer vers des fonctions de responsable d'une équipe commerciale, de directeur des ventes/d'un magasin.