

<b>Entreprise</b>	Papa Pique et Maman Coud
<b>Contact</b>	Magali BELHASSEIN, responsable RH recrutement@ppmc.fr
<b>Date diffusion</b>	Janvier 2025
<b>Référence de l'offre</b>	VEVA24

<b>OFFRE D'EMPLOI (réf VEBO24) : Vendeur/se H/F</b>	
<p>Créative et pétillante, PAPA PIQUE ET MAMAN COUD propose des accessoires textiles qui interprètent les tendances avec fraîcheur, couleur et féminité à travers des produits accessibles et pratiques. En évolution constante depuis 20 ans, la société compte aujourd'hui plus d'une vingtaine de points de vente et un site e-commerce.</p> <p>Nous recherchons un(e) vendeur/se H/F en CDD saisonnier à temps partiel sur juillet <b>et</b> aout 2025. Travail le weekend à prévoir.</p> <p>Véritable ambassadeur de la marque, il/elle participe à la performance commerciale et à la bonne gestion de la boutique PPMC.</p>	
<b>Contrat</b>	<i>CDD saison (2 mois)</i>
<b>Durée hebdomadaire</b>	<i>Temps partiel</i>
<b>Salaire</b>	<i>A définir selon expérience et ancienneté</i>
<b>Lieu</b>	<i>A définir selon secteur géographique</i>
<b>Date de prise de poste</b>	<i>Juillet 2025</i>

<b>ACTIVITES</b>	
<b>Activités principales</b>	<p>Assurer l'animation commerciale de la boutique dans le respect de la charte PPMC :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>Accueil et conseil client</i></li> <li>• <i>Tenue du magasin (réassort, rangement et propreté)</i></li> <li>• <i>Mise en valeur de la boutique dans le respect des directives PPMC</i></li> </ul> <p>Assurer la performance commerciale de la boutique :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>Maximiser le CA du magasin (nombre de ventes, panier moyen, vente additionnelle, fidélisation, fréquentation...)</i></li> <li>• <i>Respecter la politique commerciale boutique de PPMC : tarifs et promotions</i></li> <li>• <i>Mettre tout en œuvre pour répondre aux objectifs définis avec le responsable de la boutique</i></li> </ul> <p>Assurer le reporting et la communication :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>Informé le responsable de la boutique des opérations commerciales &amp; événements locaux (braderies, animations,...)</i></li> <li>• <i>Relayer la charte PPMC auprès des clients et de l'équipe boutique</i></li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>Ecouter et transmettre les besoins et attentes de la clientèle</i></li> </ul>
<b>Activités associées</b>	<p>Assurer la bonne gestion de la boutique :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>S'adapter aux règles de fonctionnement propres à sa boutique</i></li> <li>• <i>Participer à la gestion des stocks du magasin</i></li> <li>• <i>Contribuer à garantir la fiabilité de l'inventaire permanent</i></li> <li>• <i>Garantir et contrôler la justesse de la caisse</i></li> <li>• <i>En cas d'absence du responsable boutique, garantir la fiabilité des remises en banque (chèques, espèces...) et de leur dépôt</i></li> <li>• <i>Respecter le plan de sécurité de la boutique (extincteur, disjoncteur, document unique....)</i></li> </ul>

<b>PROFIL ET COMPETENCES</b>	
<b>Profil</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>Une bonne connaissance des produits et coloris PPMC</i></li> <li>• <i>Expérience requise dans la vente et le commerce</i></li> <li>• <i>Des notions de base dans la gestion de boutique</i></li> </ul>
<b>Savoir-faire opérationnel</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>Maîtrise des techniques de vente (accueil, conseil, argumentation, vente...)</i></li> <li>• <i>Bonne connaissance des produits et des tendances, nécessaire pour développer les argumentaires et répondre aux attentes des clients</i></li> <li>• <i>Bonne connaissance de la politique commerciale et merchandising de l'entreprise</i></li> <li>• <i>Connaissance des procédures internes et des outils informatiques spécifiques (suivi des stocks...)</i></li> <li>• <i>Connaissance en gestion des stocks</i></li> <li>• <i>Capacité d'analyse d'indicateurs commerciaux</i></li> </ul>
<b>Savoir-être</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>Qualités relationnelles</i></li> <li>• <i>Sens du service client (accueil, disponibilité, écoute, service et conseil)</i></li> <li>• <i>Capacité à maîtriser ses émotions et savoir faire preuve de sang-froid dans la gestion des réclamations</i></li> <li>• <i>Capacité à stimuler, à déléguer certaines activités et veiller à une bonne entente au sein des équipes</i></li> <li>• <i>Réactivité, afin d'intervenir rapidement lors de fluctuations de l'activité et optimiser l'organisation du magasin en vue d'améliorer son CA</i></li> <li>• <i>Sens de l'initiative et capacité à proposer des améliorations et des mesures correctives</i></li> <li>• <i>Capacité à gérer une charge de travail relativement importante, grande disponibilité, en raison des horaires propres à l'activité commerciale (week-end...).</i></li> </ul>