

POSTE CONSEILLERE BEAUTE

I MISSIONS

1. Accueillir la clientèle.
2. Conseiller et vendre les produits adaptés aux besoins de la clientèle dans le cadre des objectifs fixés par la hiérarchie.
3. Assurer la tenue, le suivi et le chiffre d'affaires du rayon sous sa responsabilité et du Chiffre cabine.
4. Faire remonter les informations auprès de sa hiérarchie.
5. Contribuer à la bonne tenue générale du point de vente, être attentive à sa propre tenue, image de marque (maquillage, coiffure, vêtements de travail).
6. Contribuer aux animations d'enseigne et de marques.
7. Responsable du CA de son rayon.

II ATTRIBUTIONS

1. Accueillir la clientèle :

- Selon les règles du concept de l'enseigne (concept, tenue, badge).
- Accueil téléphonique + en magasin.
- Présence dans son axe.
- Savoir se rendre disponible et laisser le fonctionnel pour satisfaire le client.

2. Conseil et vente :

- Doit assurer un conseil de qualité, personnalisé et adapté au besoin du client en appliquant la méthode de vente du concept de l'enseigne.
- Doit assurer la vente et contribuer au développement du fichier client (carte de fidélité) dans le cadre des objectifs fixés.
- Doit s'assurer de la qualité et de l'actualisation de ses connaissances techniques de vente et en faire profiter l'équipe sous l'autorité de sa responsable.

3. Tenue et suivi d'un rayon spécifique :

Doit assurer :

- La présence permanente dans l'axe déterminé.
- Le réassort des produits et le suivi des P1 (qui seront soumis à sa hiérarchie).
- Le respect du merchandising et la beauté du linéaire.
- Le réassort des doses d'essais + testeurs.
- La propreté et le rangement de son rayon (linéaire + tiroirs).
- Les vérifications prix et leur bon affichage.
- La participation aux relevés de prix périodiques.

4. Participe à l'activité générale du magasin :

- Réception marchandise et suivi des procédures.
- Antivolage.
- Entretien des parties communes + magasin.
- Connaissance de sa concurrence dans sa zone de chalandise.
- Doit connaître parfaitement les méthodes et les procédures mises en place par la société (transferts, suppressions...).

5. Animations :

- S'informe et participe activement à la réalisation des animations en cours et futures.
- Anticipe les animations futures.

6. Onglerie :

La manucure se consacre à la beauté des mains et des ongles.

Tailler l'ongle ou lui donner des formes souhaitées par le client, travailler de façon à ne pas provoquer une allergie avec un ciseau ou une lame.

Différentes techniques est utilisées ; permanent et semi permanent.

7. L'institut :

- Accueillir ses client(e)s
- Ecouter le besoin de ses client(e)s
- Observer le type de peau de ses client(e)s
- Choisir le type de soin et les produits adaptés
- Réaliser des soins du visage (gommage, masque, épilation, etc.)
- Réaliser des soins corporels (épilation, manucure, pédicure, etc.)
- Effectuer des massages corporels
- Réaliser des maquillages
- Conseiller ses client(e)s sur l'utilisation des produits
- Vendre des produits de beauté
- Assurer une veille des techniques et de produits nouveaux

III RESPONSABILITES

- De J'accueil du client.
- De l'atteinte des objectifs fixés.
- De la bonne tenue de son rayon + du magasin en général.
- Du respect du concept de l'enseigne.
- De faire remonter les informations à sa hiérarchie, adjointe + responsable.
- De l'entretien de ses connaissances professionnelles.
- Ouverture / fermeture du magasin et clôture de caisse

IV CONTACTS

En respectant la hiérarchie :

- INTERNE :
 - La responsable et l'adjointe
 - L'animatrice de réseau
- EXTERNE :
 - Représentants marques

V COMPETENCES REQUISES

- CAP ou BP, vente, esthétique.
- Expérience dans la vente en parfumerie et connaissance des marques.
- Il faut aimer les gens, aimer vendre = le client reste sa priorité N°1.
- Esprit d'équipe, réactive, diplomate (intelligence des situations), respect de sa hiérarchie, ponctuelle.
- Elle est tenue à la confidentialité et à la discrétion.
- Crédibilité.
- Conscience professionnelle.
- Créativité.
- Faculté d'adaptation.
- Esprit maison.