

FICHE DE POSTE

VENDEUR·SE

celio

Le·la vendeur·se contribue activement au développement du chiffre d'affaires du point de vente. Par la qualité de son accueil et de son accompagnement, il·elle participe à la satisfaction et à la fidélisation des clients. Véritable ambassadeur·rice de la marque celio, il·elle incarne le mindset de l'enseigne et garantit une expérience d'achat fluide. Il·elle veille également au respect des standards de présentation et à la bonne tenue du magasin.

+ missions principales

Vente et relation client

- Accueillir, écouter et conseiller chaque client selon les standards celio.
- Accompagner les clients dans leur parcours d'achat, en caisse comme sur la surface de vente.
- Être le partenaire du client durant l'essayage en cabine (lorsque le flux client le permet).
- Participer activement à la réalisation des objectifs fixés (CA, panier moyen, taux de transformation, etc).
- Promouvoir les services digitaux notamment pour pallier les ruptures.
- Préparer et remettre les commandes Click & Collect aux clients en garantissant la conformité de la commande et la qualité de l'expérience en magasin.
- Conclure la vente et encourager les clients à partager leur satisfaction notamment via les avis Google.

Encaissement et sécurisation des flux financiers

- Réaliser les encaissements via les différents outils (caisse, tablette, SCO).
- Encaisser selon les standards celio et en respectant scrupuleusement les procédures internes : désactivation antivol, pliage, mise en sachet, rendu monnaie, etc.
- Informer son responsable hiérarchique des erreurs de prix en caisse.
- Garantir la fiabilité des flux monétaires et la conformité des remises de fonds (rendu monnaie, prélèvements, remise de fonds, contrôle caisse).
- Effectuer l'ouverture et la clôture des caisses (si délégation de clé).

Animation commerciale

- Contribuer à la mise en place des opérations commerciales et des temps forts du magasin.

Mise à jour le 11/06/26

- Mettre en rayon les produits selon les principes du merchandising celio.

Gestion du stock et tenue du magasin

- Participer à la réception et au traitement de la livraison ainsi qu'au contrôle et au réassort des produits
- Assurer la bonne tenue du magasin : rangement, propreté, réapprovisionnement des rayons
- Participer à la tenue de la réserve selon les standards celio
- Contribuer à la préparation des inventaires et au suivi des mouvements de stocks

Fidélisation et services clients

- Présenter le programme de fidélité celio et ses avantages.
- Accompagner les clients dans leur inscription et l'utilisation des services associés.
- Promouvoir les actions commerciales et les offres spécifiques pour renforcer la fidélisation.

Contribution à la performance collective

- Collaborer avec l'équipe pour atteindre les objectifs communs.
- Remonter les informations clients et les besoins terrain.
- Réaliser des ventes à distance (paiement mobile ou tablette).
- Maîtriser et utiliser les outils et technologies déployés par celio afin d'optimiser l'expérience client et la performance commerciale.
- Prendre connaissance des principaux indicateurs de performance du magasin et adapter son comportement commercial pour contribuer à l'atteinte des objectifs.

informations clés



Rattachement hiérarchique : Directeur·trice de Magasin, Directeur·trice Régional·e, Directeur·trice de Zone et Directeur Retail

Management transverse : Directeur·trice de Magasin Adjoint·e

Relations internes : Directeur·trice de Magasin, Directeur·trice Adjoint·e, Équipe de vente, Hôte·sse de Caisse, Visual Merchandiser Magasin, Visual Merchandiser Itinérant, Stockiste, Directeur·trice Régional, Directeur·trice de Zone, Directeur·trice Retail France, RRH

Relations externes : Client·e·s, prestataires techniques (maintenance, sécurité, transport de fonds)

+ compétences

Technique

- Maîtrise des outils et procédures de caisse.
- Connaissance du fonctionnement d'un point de vente.
- Capacité à construire et adapter un argumentaire de vente selon le client et le produit.
- Maîtrise des outils informatiques et des systèmes de caisse.
- Techniques de vente et de fidélisation client.
- Aisance avec les outils digitaux et les systèmes de paiement dématérialisés.
- Application rigoureuse des procédures internes (sécurité, flux monétaires, conformité).

Soft

- Sens du service et capacité relationnelle
- Esprit d'équipe et coopération
- Adaptabilité et flexibilité en fonction des priorités retail, des besoins clients et des imprévus
- Dynamisme, curiosité et sens de l'initiative.
- Autonomie et rigueur dans l'exécution des tâches.
- Aisance relationnelle et communication efficace

+ indicateurs de performance

- Réalisation des objectifs de chiffre d'affaires collectifs.
- Taux de transformation et panier moyen.
- Respect des standards de présentation et de service.
- Satisfaction et fidélisation client.

+ passerelles métiers possibles

Verticales : Vendeur·se assistant·e Adjoint·e de magasin, Visual Merchandiser Magasin

Transverses : Hôte·sse de Caisse, Stockiste

Autres filières : Fonctions siège sur des postes d'entrées ou de l'alternance

Cette fiche de poste n'est pas exhaustive et est susceptible d'évoluer en fonction des besoins de l'entreprise.