

# REFERENTIEL METIERS ENSEIGNES & RESEAUX

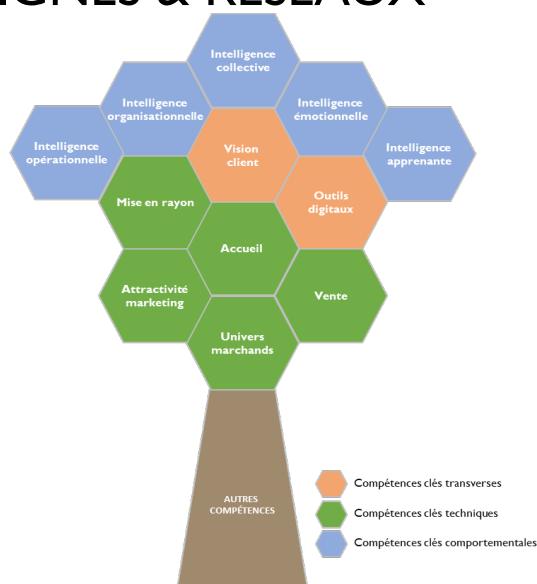
## VENDEUR.EUSE ANIMATEUR.TRICE

### La raison du métier c'est de...

Construire, planifier, promouvoir et animer les ateliers d'animation pour les clients. Cultiver la satisfaction clients en prenant plaisir à transformer les ventes avec agilité et à s'enrichir en permanence des expériences avec l'équipe

### Formations & expériences

Niveau Bac Pro /Bac +2 /Bac +3 ou 3 ans d'expériences dans un poste similaire. Expérience confirmée dans la vente de préférence dans la grande distribution spécialisée. La connaissance du produit est un plus



### Rattachement hiérarchique : Responsable de secteur ou Responsable de magasin

#### Indicateurs de performance :

En fonction de la politique générale de l'entreprise, chaque année, seront définis un certain nombre d'indicateurs clés :

- Concrétisation des ventes complémentaires
- NPS/audit clients
- Qualité du conseil client et efficacité de la vente
- Tenue du rayon

### COMPETENCES COMPORTEMENTALES CLES SAVOIR-ETRE

### AGILITE OPERATIONNELLE ORGANISATION & SENS DU RESULTAT INTELLIGENCE EMOTIONNELLE CAPACITE À COLLABORER CAPACITE D'APPRENTISSAGE

Adaptabilité, autonomie, **responsabilité**  
Sens de l'organisation, sens du résultat  
**Authenticité**, confiance, savoir-vivre, vocation  
Coopération, **simplicité**, leadership, harmonie  
Capacité d'apprentissage, **agilité**

#### AGILITE OPERATIONNELLE

- A le sens du geste, fait preuve de bon sens
- Alerte rapidement en cas de difficulté
- Démontre une réalisation efficace dans toutes situations liées à son poste
- Fait preuve d'initiatives réfléchies
- Prend en main ses propres projets avec soin

#### ORGANISATION & SENS DU RÉSULTAT

- Comprend la finalité de son travail dans le processus global du magasin
- Comprend les flux et l'organisation du magasin
- Comprend les rituels de management et le pilotage
- Sait quoi faire et respecte les délais
- Travaille de façon structurée et organisée

#### INTELLIGENCE EMOTIONNELLE

- Anticipe l'impact de ses actions sur l'entreprise
- Communique positivement, écoute attentivement, sollicite aide et conseils
- Fait preuve de souplesse et de détermination
- Se réalise dans son travail, connaît ses forces et ses points d'amélioration, contrôle son stress
- Utilise les informations pertinentes pour son rôle et prend des décisions éclairées

#### CAPACITÉ À COLLABORER

- Admet ses erreurs et les corrige rapidement
- Donne des idées, partage des informations, écoute et respecte les propositions des autres
- Incite les autres par son exemplarité à s'impliquer, à donner le meilleur chaque jour
- S'assure que ses actions auront un impact positif sur l'activité
- Travaille en confiance dans l'équipe

#### CAPACITE D'APPRENTISSAGE

- Cherche à dépasser sa formation scolaire et son expérience professionnelle
- Fait preuve d'intérêt pour la nouveauté, se documente et pose des questions
- Montre sa volonté d'apprendre sans zèle
- Recherche des nouvelles responsabilités pour apprendre et gagner en expérience
- Sollicite des commentaires pour s'améliorer
- Voit les exigences du métier comme une opportunité d'apprendre
- Voit un problème comme une opportunité de progrès

# REFERENTIEL METIERS ENSEIGNES & RESEAUX

## VENDEUR.EUSE ANIMATEUR.TRICE

### Les évolutions possibles

Gestionnaire de rayon

Responsable de secteur

### COMPETENCES TRANSVERSES CLES SAVOIRS

VISION CLIENT

OUTILS DIGITAUX

Fondamentaux, savoirs métier, usage, offre

Outils back et front-office

#### VISION CLIENT

- Analyse ses expériences clients pour s'améliorer
- Développe des ventes complémentaires et élargit le périmètre d'achat des clients
- Incarne une posture de vente vertueuse qui fidélise les clients et inspire les équipes
- Réalise des ventes assistées qui apportent de la valeur
- Sait vendre l'offre de son périmètre selon l'usage, la compléter avec l'offre des autres univers et des services du magasin
- Vend des projets complexes avec efficacité

#### OUTILS DIGITAUX

- Intègre parfaitement l'usage des outils et matériels pour optimiser son quotidien et développer la chaîne de valeur
- Développe et réussit une vente en utilisant les différents outils digitaux dans une dimension omnicanale
- Maîtrise parfaitement l'utilisation opérationnelle pour réaliser les réglages courants des outils et matériels

### COMPETENCES TECHNIQUES CLES SAVOIR-FAIRE

### APPROVISIONNEMENT MERCHANDISING VENTE PHYSIQUE & DIGITALE

### MISE EN RAYON ATTRACTIVITE MARKETING ACCUEIL VENTE JARDINERIE, ANIMALERIE, ART DE VIVRE, TOILETTAGE, ALIMENTATION

Technique commune de mise en rayon

Animation, facing, mise en scène, prix

Accompagnement des clients selon les étapes et les besoins

Maîtrise technique des univers marchands

#### MISE EN RAYON

- Assure l'approvisionnement du périmètre, réalise le facing et la théâtralisation
- Assure la bonne tenue quotidienne du périmètre confié en effectuant un contrôle méthodique
- Assure le rappel des opérations en-cours
- Contrôle les prix, la traçabilité et les DLC, traite les produits défectueux, sécurise les linéaires

#### IMPLANTATION & ATTRACTIVITE

- Crée des opportunités de ventes en lien avec les ateliers d'animation
- Gère les inscriptions clients aux ateliers
- Met à jour les affichages, PLV, ILV et linéaires
- Met en place les têtes de gondoles et podiums
- Organise les opérations dans les délais et selon les règles de merchandising
- Participe à la communication des opérations sur les réseaux sociaux
- Propose des mises en scènes attractives
- Réalise les implantations sur son périmètre en optimisant l'assortiment selon les consignes

#### VENTE PHYSIQUE & DIGITALE | Accueil

- Adapte son écoute et la posture selon le client
- Assure la qualité des prises en charge clients sur son périmètre
- Assure la visibilité des vendeurs en rayons
- Est exemplaire sur l'accueil et le traitement du besoin client
- Prépare ses rendez-vous clients à l'aide de Digimag selon l'historique d'achats, les préférences de consommation, les projets en-cours
- Veille sur le relais des accompagnements clients d'un vendeur à l'autre

#### VENTE PHYSIQUE & DIGITALE | Vente

- Accompagne le client pour les achats ou la contractualisation de projets d'aménagement
- Aide le client à faire son choix avec pédagogie
- Déroule les questions clés sur le besoin d'ensemble du client et l'usage
- Développe la rentabilité et l'attractivité
- Est expert.e sur un univers
- Présente méthodiquement les solutions adaptées en valorisant les offres prioritaires de l'enseigne

#### TECHNIQUE UNIVERSE | Jardinerie | Animalerie | Art de vivre | Toilettage | Alimentaire

- Assure le QHS spécifique du secteur, le suivi des formations réglementaires et recyclages
- Assure le suivi des projets d'aménagements
- Conseille sur la théâtralisation spécifique
- Construit le projet client, dessine les plans et établit le devis adapté avec les rayons concernés à l'aide des outils digitaux à disposition
- Elabore des solutions d'aménagement d'espaces en valorisant les produits du magasin
- Organise les activités de manutention et d'entretien spécifiques
- Prépare les commandes personnalisées
- Veille à la conformité des habilitations de l'équipe