

## **Vendeur-Quick service, horloger-vendeur (F/H)**

### Description synthétique

Le vendeur en quick service diffère du vendeur ou démonstrateur par sa capacité à réaliser en boutique quelques opérations simples sur le produit du client (changement de pile, de bracelet). Il maîtrise les spécificités techniques des produits et conclut les ventes sur l'espace qui lui est confié.

### Missions principales

Définir son planning d'interventions.  
Animer le point de vente pour attirer et convaincre les clients.  
Installer le stand, les présentoirs publicitaires, les montres de démonstration selon les critères de la marque.  
Présenter les caractéristiques du produit selon l'argumentaire de vente et la stratégie de la marque.  
Conclure et réaliser les ventes.  
Assurer l'interface et la relation entre le grand magasin et la marque horlogère.  
Assurer la liaison entre le client final et les équipes SAV.  
Procéder aux interventions simples qui sont de son ressort.

### Compétences requises

Savoir identifier le profil client et les bons leviers à actionner pour la vente.  
Être capable de conseiller/orienter les clients.  
Savoir analyser un produit et le décrire en le rendant attrayant.  
Parler plusieurs langues étrangères dont l'anglais.  
Savoir argumenter et convaincre.  
Savoir faire une démonstration d'utilisation du produit.  
Savoir formuler un message de façon attractive et défendre l'image de l'entreprise.  
Savoir créer du lien, développer des affinités avec le client et le fidéliser.  
Savoir agencer l'espace magasin de manière efficace pour optimiser le parcours client et les ventes.  
Savoir concevoir un rayon/étalage en appliquant les concepts et bonnes pratiques de merchandising.  
Avoir des connaissances techniques plus approfondies sur les produits vendus.  
Être capable d'intervenir directement sur les produits pour réaliser des opérations simples.

### Famille d'emplois/autres appellations

Animateur commercial.  
Animateur de vente.  
Démonstrateur.