

Vendeur – démonstrateur (F/H)

Description synthétique

Le vendeur démonstrateur est l'un des ambassadeurs de son entreprise. Il travaille au plus près du client final.

En relation directe avec les clients, il est un maillon principal de la vente puisqu'il présente les spécificités techniques des produits et conclut les ventes sur l'espace qui lui est confié (boutique ou grand magasin).

Missions principales

Définir son planning d'interventions.

Installer le stand, les présentoirs publicitaires, les produits de démonstration selon les critères de la marque.

Présenter les caractéristiques du produit selon l'argumentaire de vente et la stratégie de la marque.

Animer le point de vente pour attirer et convaincre les clients.

Conclure et réaliser les ventes.

Assurer l'interface et la relation entre le point de vente et la marque.

Assurer la liaison entre les clients finaux et les équipes SAV.

Compétences requises

Savoir identifier le profil de client et les bons leviers pour la vente.

Être capable de construire et proposer un argumentaire produit adapté au profil du client.

Être capable de conseiller/orienter les clients en cherchant à répondre à leurs attentes et besoins.

Savoir analyser un produit et le décrire en le rendant attrayant.

Parler correctement le français et 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.

Familles d'emplois/autres appellations

Animateur commercial.

Animateur de vente.

Démonstrateur.