



SERKAN KAYA

CHEF DES VENTES JUNIOR

PROFIL RECHERCHÉ

- Leadership et Management : Capacité à motiver, encadrer et développer une équipe
- Excellentes compétences commerciales
- Orientation résultats
- Sens du service client, satisfaction client
- Flexibilité et capacité d'adaptation



ADÉQUATION

- Leadership naturel, fixation des objectifs et savoir motiver une équipe
- 2ème meilleur vendeur de service du magasin (en travaillant seulement 2 jours)
- 1er vendeur région / 2ème FR sur le mois de janvier
- 95% de NPS (satisfaction)
- Connaissance approfondie des produits dès le 1er mois

MISSIONS DU POSTE

- Piloter la performance commerciale, définir et suivre les objectifs de chiffres d'affaires, de performances et de satisfaction clientèle.
- Encadrer et animer une équipe de vente : Assurer le recrutement, la formation et la montée en compétences des collaborateurs pour garantir un service client de qualité
- Développer les ventes et la rentabilité du magasin : Mettre en place des actions commerciales et des promotions en fonction des saisons, des tendances du marché et des besoins clients.
- Optimiser la gestion des stocks : Superviser la disponibilité des produits, la gestion des réapprovisionnements et la réduction des ruptures de stock.
- Veiller à l'application des normes en matière de merchandising, de sécurité, d'hygiène et de réglementation commerciale.
- Assurer la veille concurrentielle : Suivre les tendances du marché, analyser la concurrence et identifier les opportunités de développement pour adapter l'offre en magasin.