

Profil

Vendeur conseil expérimenté dans le prêt-à-porter, avec une forte orientation résultats et satisfaction client. Maîtrise des techniques de vente, du merchandising visuel et de la fidélisation. Dynamique et force de proposition.

Expérience

2019-Présent : Conseiller de Vente, Zara, Lyon Part-Dieu

- Accueil, conseil personnalisé et accompagnement du client jusqu'à l'encaissement.
- Atteinte et dépassement des objectifs de vente individuels et collectifs (KPIs : panier moyen, taux de transformation).
- Implantation des nouvelles collections et réassort quotidien (merchandising).
- Gestion des retours, échanges et litiges clients.
- Ouverture et fermeture du magasin, gestion de la caisse.

2017-2019 : Vendeur Polyvalent, H&M, Lyon

- Conseil client en cabine et en surface de vente.
- Traitement des livraisons, cintrage, antivolage et mise en rayon rapide.
- Tenue de la boutique (pliage, rangement, propreté).

Compétences

Techniques de vente (SBAM), Conseil client, Fidélisation, Merchandising, Gestion de caisse, KPIs, Travail en équipe, Sens du service.

Formation

Bac Pro Commerce.

BEP Vente Action Marchande.