

DEMONSTRATEUR (H/F)

Le Groupe Samsonite

Acteur mondial dans le domaine du bagage, le groupe Samsonite, bâti autour de la marque historique Samsonite, couvre aujourd'hui l'ensemble du marché de la mobilité grâce à une stratégie multimarques et multi-catégories.

Le groupe place la qualité et l'innovation au centre de ses préoccupations, et a ainsi fait le choix de maîtriser la conception de ses produits et une grande partie de leur production. Samsonite possède 3 sites de production en Belgique, en Hongrie et en Inde mais a également des partenaires sous-traitants en Asie.

Aujourd'hui, le groupe Samsonite représente un chiffre d'affaires de près de 3 milliards de dollars et regroupe 9.000 personnes. Ses produits sont vendus dans plus de 120 pays. Côté à la bourse de Hong Kong depuis 2011, l'ambition du groupe est de doubler de taille d'ici 5 ans.

La France quant à elle emploie plus de 150 personnes et a doublé son chiffre d'affaires sur les 5 dernières années grâce à des innovations majeures fortement soutenues en campagnes media (TV, Digital, Cinéma, Affichages) qui ont permis des gains de part de marché significatifs.

Les produits de la marque sont distribués en réseaux Retail, Grands Magasins, Hypers, Internet, Détaillants et BtoB. Samsonite est passée d'une entreprise mono-marque à un groupe multimarque et multi-réseaux, motivé par d'importants relais de croissance.

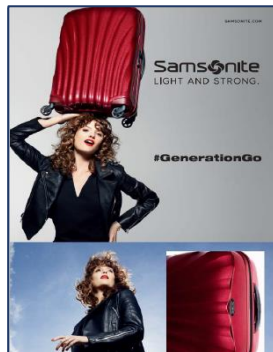
Un Portefeuille de Marques Complémentaires

Les principales :



Premium, fonctionnels et ingénieux

#PerfectingTheJourney



Samsonite

Résistant, léger et tendance

#MySamsonite
#GenerationGo



Lipault
Refreshes
PARIS

Stylés, colorés, audacieux

#Lipaultrefreshesparis



Colorés, funs et abordables

#MeAndMyAT
#BringBackMore #CR7

ARCHITECTURE DU POSTE

Reportant directement à la Responsable Department Store Samsonite, vous aurez comme principales missions **d'assurer la vente conseil** auprès de nos clients et **la mise en valeur** de nos produits en magasin.

PRINCIPALES MISSIONS

- Développer le chiffre d'affaires par des ventes conseils au sein du Corner auquel vous êtes affecté
- Respecter les standards merchandising et l'identité visuelle de la marque
- Offrir un service de qualité à notre clientèle locale et internationale en lien
- Garant de l'image de marque haut de gamme

ACTIVITÉS ET TÂCHES DU POSTE

1. Accueil personnalisé de la clientèle, en proposant des produits adaptés à leurs besoins tout en y apportant des conseils personnalisés
2. Vente et développement du chiffre d'affaires
3. Pilotage des indicateurs de la performance (KPIs)
4. Gestion des stocks
5. Bonne tenue et entretien du corner
6. Respect et mise en place de la politique merchandising
7. Développement et fidélisation de la clientèle locale et internationale
8. Participation à la mise en place des opérations commerciales
9. Suivi quotidien des performances réalisées (CA, KPIs)
10. Reporting hebdomadaire (excel / outlook)

En tant que réel ambassadeur(rice) de la marque, vous valorisez nos produits auprès d'une clientèle locale et internationale tout en veillant au respect de l'image de marque en garantissant un conseil privilégié.

LES PROFILS QUE NOUS CHERCHONS

- Issu(e) d'une formation commerciale.
- Possédant une expérience de 2 à 4 ans significative dans un univers Premium
- Langue : Très bon niveau d'anglais
- Compétences informatiques confirmées (Pack Office)

NOTRE FUTUR CONSEILLER(ERE) DE VENTE EST :

- **Un vendeur hors pair**, il maîtrise les indicateurs de performance à la perfection.
- **Une personne à l'écoute**, il sait identifier les besoins des clients et leur proposer des produits adaptés.
- **Un bon communicant**, il possède des qualités relationnelles indéniables
- **Autonome**, lors de l'absence du Responsable, il pilote le point de vente et ses équipes à la perfection.
- **Flexible & Polyvalent**, il n'a pas peur de passer d'une tâche à une autre très rapidement.

En tant qu'ambassadeur, une excellente présentation est requise.