

Créée en 1911, MILER SAS est une entreprise familiale et centenaire proposant ses capacités de service sur le plan commercial, logistique et technique vers les professionnels.

PME barisienne indépendante, Miler intervient principalement dans les métiers du :

Chauffage sanitaire, climatisation, outillage professionnel.

Proposant des évolutions permanentes sur des gammes de produits visibles dans des espaces d'exposition de proximité, Miler rayonne sur l'ensemble des départements **55, 51, 88, 10, 08** et **02** avec une couverture supplémentaire sur le **52**.

MILER SAS recherche pour son agence de Bar le duc UN(E) VENDEUR(SE) comptoir polyvalent (produits de chauffage, sanitaire et outillage) .

LA MISSION DU POSTE

Rattaché(e) au Responsable d'agence, vous êtes en charge de l'accueil, le conseil et la vente auprès des clients professionnels, au comptoir de l'agence et avez pour mission :

- Vous assurez la vente et l'animation du comptoir et des pièces détachées.
- Le rangement en magasin et l'encaissement
- Vous procédez une bonne capacité d'écoute et finalisez les ventes et avez une réelle volonté de réussite des objectifs fixés et du service clients.
- Vous vendez aux professionnels en les conseillant dans le domaine technique
- Vous gérer les stocks.
- Vous suivez le SAV client.
- Vous respectez la politique tarifaire fixée par l'entreprise.
- Faire un reporting régulier au responsable d'agence.

LES ACTIVITES DU POSTE

COMMERCIAL

Organiser un espace de vente

- Organiser et agencer l'espace de vente en mettant en valeur les produits, les nouveautés, les collections et les promotions
- Évaluer les conditions matérielles d'accueil dans l'espace de vente et identifier les mesures correctives
- Dynamiser l'espace de vente pour inciter le client à découvrir de nouveaux produits
- Vérifier la conformité de la commande enregistrée

Découvrir les besoins, argumenter et convaincre pour vendre

- Etablir un contact et un climat de confiance
- Mener une découverte des besoins du client par un questionnement adapté, une écoute active et une reformulation pertinente
- Positionner le client dans la typologie clients de l'entreprise,

- Cibler l'offre de produits et de services correspondant aux besoins du client,
- Argumenter et négocier de façon pertinente l'ensemble des composantes de l'offre commerciale et répondre avec efficacité aux objections,
- Valoriser l'image de l'entreprise et mettre en avant les avantages concurrentiels de ses produits et services,
- Conclure l'entretien en valorisant la décision prise ou l'acte d'achat réalisé par le client,
- Etablir une relation commerciale durable et de qualité avec un prospect ou un client

Apporter un conseil technique sur les produits et les services spécifiques à l'activité de l'entreprise

- Identifier et apporter les informations et services techniques adaptés pour répondre aux besoins du client
- Identifier les produits et les services correspondant aux besoins du client en prenant en compte la réglementation et les recommandations liées au secteur d'activité et le contexte du client
- Prendre en compte les systèmes opérationnels de l'entreprise dans les services proposés aux clients
- Expliquer les caractéristiques et le bon usage des produits en fonction des besoins du client

Accueillir et évaluer les besoins d'un client dans un espace de vente

- Personnaliser la relation avec le client dès son entrée dans l'espace de vente
- Associer aux produits proposés une offre de services en tenant compte de la politique commerciale de l'entreprise et des ressources disponibles
- Vérifier la faisabilité de la transaction commerciale en évaluant la disponibilité des produits et en orientant le client vers des produits de substitution ou complémentaires
- Identifier les informations permettant de repérer la solvabilité du client
- Chiffrer la proposition commerciale en fonction des quantités demandées
- Négocier les conditions de vente (produits, prix, mode de règlement, délai, remises, livraison, mise en attente,..) dans le respect des règles de l'entreprise.

Traiter les réclamations dans le respect de la relation commerciale

- Recevoir et écouter une réclamation
- Annoncer à un client un dépassement de son encours et négocier une solution adaptée
- Identifier les raisons d'un mécontentement, d'une réclamation ou d'un litige et les qualifier
- Identifier les solutions possibles pour traiter la réclamation ou le litige
- Apporter une réponse adaptée à la situation dans le respect des procédures et de l'organisation en vigueur dans l'entreprise

Le contact et la relation clientèle et les connaissances techniques sont des atouts majeurs dans votre profil -Vous êtes méthodique, organisé(e), rigoureux (se) curieux (se), vous aimez le travail en équipe.

Poste à pourvoir immédiatement, 37 heures / semaine – horaires répartis du lundi au samedi

Salaire mensuel de base à partir de 1680 € brut – (à étudier selon profil).