



**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 Chalons en champagne 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.
- Le rangement en magasin.
- Vous possédez 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 suivez le SAV client.
- Vous respectez la politique tarifaire fixée par l'entreprise.

## 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 sur 35 heures hebdomadaires pouvant être réparti du lundi au samedi matin .