

Entreprise	Papa Pique et Maman Coud
Contact	Magali Belhassein, responsable RH recrutement@ppmc.fr
Date diffusion	Janvier 2025
Référence de l'offre	LSOVE35

OFFRE D'EMPLOI (réf LSOVE35) : Vendeur/se H/F

Créative et pétillante, PAPA PIQUE ET MAMAN COUD (PPMC) propose des accessoires textiles qui interprètent les tendances avec fraîcheur, couleur et féminité à travers des produits accessibles et pratiques. En évolution constante depuis 25 ans, la société compte aujourd'hui plus d'une vingtaine de points de vente et un site e-commerce.

PPMC est une PME en développement qui a à cœur de conserver ses valeurs humaines et familiales. Avec un management participatif, l'intégration et l'écoute de chacun fait partie des missions prioritaires de l'entreprise qui s'inscrit naturellement dans une démarche RSE depuis ses débuts.

Le siège est à Saint Philibert, près de Vannes, en Bretagne.

Nous recherchons un(e) vendeur/se H/F en CDD saisonnier à partir d'avril 2025 pour notre boutique des Sables d'Olonne (43 rue des Halles).

- D'avril à juin 2025 : temps partiel
- De juillet à août 2025 : temps plein
- Septembre 2025 : temps partiel

Véritable ambassadeur de la marque, il/elle participe à la performance commerciale et à la bonne gestion de la boutique PPMC.

Contrat	<i>CDD saisonnier</i>
Durée hebdomadaire	D'avril à juin 2022 : temps partiel (une moyenne de 24 heures) De juillet à août 2022 : temps plein Septembre 2022 : temps partiel
Salaire	<i>A définir selon expérience et ancienneté</i>
Lieu	<i>43 rue des Halles, les Sables d'Olonne</i>
Date de prise de poste	<i>Avril 2025</i>

ACTIVITES

Activités principales	<p>Assurer l'animation commerciale de la boutique dans le respect de la charte PPMC :</p> <ul style="list-style-type: none"> • <i>Accueil et conseil client</i> • <i>Tenue du magasin (réassort, rangement et propreté)</i> • <i>Mise en valeur de la boutique dans le respect des directives PPMC</i> <p>Assurer la performance commerciale de la boutique :</p> <ul style="list-style-type: none"> • <i>Maximiser le CA du magasin (nombre de ventes, panier moyen, vente additionnelle, fidélisation, fréquentation...)</i> • <i>Respecter la politique commerciale boutique de PPMC : tarifs et promotions</i> • <i>Mettre tout en œuvre pour répondre aux objectifs définis avec le responsable de la boutique</i>
------------------------------	---

	<p>Assurer le reporting et la communication :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Informer le responsable de la boutique des opérations commerciales & événements locaux (braderies, animations...) • Relayer la charte PPMC auprès des clients et de l'équipe boutique • Ecouter et transmettre les besoins et attentes de la clientèle
Activités associées	<p>Assurer la bonne gestion de la boutique :</p> <ul style="list-style-type: none"> • S'adapter aux règles de fonctionnement propres à sa boutique • Participer à la gestion des stocks du magasin • Contribuer à garantir la fiabilité de l'inventaire permanent • Garantir et contrôler la justesse de la caisse • En cas d'absence du responsable boutique, garantir la fiabilité des remises en banque (chèques, espèces...) et de leur dépôt • Respecter le plan de sécurité de la boutique (extincteur, disjoncteur, document unique...)

PROFIL ET COMPETENCES

Profil	<ul style="list-style-type: none"> • Une bonne connaissance des produits et coloris PPMC • Expérience requise dans la vente et le commerce • Des notions de base dans la gestion de boutique
Savoir-faire	<ul style="list-style-type: none"> • Maîtrise des techniques de vente (accueil, conseil, argumentation, vente...) • Bonne connaissance des produits et des tendances, nécessaire pour développer les argumentaires et répondre aux attentes des clients • Bonne connaissance de la politique commerciale et merchandising de l'entreprise • Connaissance des procédures internes et des outils informatiques spécifiques (suivi des stocks...) • Connaissance en gestion des stocks • Capacité d'analyse d'indicateurs commerciaux
Savoir-être	<ul style="list-style-type: none"> • Qualités relationnelles • Sens du service client (accueil, disponibilité, écoute, service et conseil) • Capacité à maîtriser ses émotions et savoir faire preuve de sang-froid dans la gestion des réclamations • Capacité à stimuler, à déléguer certaines activités et veiller à une bonne entente au sein des équipes • Réactivité, afin d'intervenir rapidement lors de fluctuations de l'activité et optimiser l'organisation du magasin en vue d'améliorer son CA • Sens de l'initiative et capacité à proposer des améliorations et des mesures correctives • Capacité à gérer une charge de travail relativement importante, grande disponibilité, en raison des horaires propres à l'activité commerciale (week-end...).