

Vendeur concepteur projet (H/F)

Autres appellations

Concepteur vendeur aménagement intérieur, cuisine et salle de bain (H/F), Vendeur agenceur (H/F), Concepteur commercial en cuisine, salle de bain, rangement (H/F), Conseiller en aménagement d'intérieur (H/F), Conseiller projet (H/F),

Famille de métiers

Vente et relation client (Grandes unités de vente)

Code ROME : D1212

Description

Le vendeur concepteur projet (H/F) accompagne les clients du magasin dans la réalisation de leurs projets d'aménagement ou de travaux de leur habitat (cuisine, salle de bain, rangement, sol...).

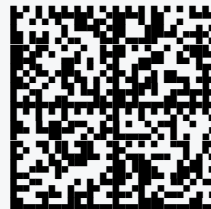
À partir des besoins du client et des caractéristiques du projet, il conseille, prescrit, conçoit et propose des solutions personnalisées. Il établit et présente le devis correspondant, négocie et conclut la vente conformément à la politique commerciale de son entreprise. Il prend en charge le client tout au long de son projet. Il assure la mise en relation entre le client et le prestataire. Il veille à la bonne exécution des travaux et au respect des engagements pris envers le client.

Missions principales

- ✓ Accueillir et conseiller la clientèle sur les gammes de produits et les prestations proposées par le magasin.
- ✓ Découvrir les besoins du client, conseiller sur le choix des matériaux, couleurs, pose...
- ✓ Concevoir de solutions répondant aux attentes du client, aux contraintes techniques et budgétaire.
- ✓ Négocier et vendre la solution retenue par le client.
- ✓ Établir un dossier technique et planifier les étapes du projet.
- ✓ Assurer le suivi de la bonne exécution des travaux et participer aux traitements des réclamations, litiges.
- ✓ Assurer le suivi de son activité commerciale et faire des reportings auprès de son responsable.
- ✓ Participer à l'agencement des showrooms pour mettre en valeur les produits et les propositions d'aménagement ou de décoration.

Activités et compétences

Pour consulter la fiche métier en ligne, scannez le code ou suivez le lien ci-dessous :



<https://www.perspectivescommerce.com/metier/fiche/361>

▼ Concevoir une proposition personnalisée répondant aux attentes et au budget du client

Chiffrer la ou les solutions, et établir une offre correspondante à chaque solution en tenant compte de la politique commerciale du magasin

Concevoir, le cas échéant, sous forme de schémas et de plans (2D, 3D), une ou plusieurs solutions en mobilisant ses connaissances techniques

Conseiller le client, apporter son expertise pour le choix des matériaux, des couleurs...en fonction des contraintes du projet et des attentes du client

Évaluer la faisabilité technique et budgétaire du projet

Recueillir auprès du client et analyser l'ensemble des informations nécessaires à la conception de la proposition

Relancer, le cas échéant, les clients après devis et identifier les points de blocage de la décision de validation du client

▼ Identifier les besoins et attentes du client sur son projet d'aménagement

Accueillir le client en créant une relation de confiance et personnalisée

Adopter une tenue et une posture professionnelles conformément aux standards de l'entreprise

Mener un entretien de découverte pour comprendre et formaliser la demande et les besoins du client

Présenter, conseiller et répondre aux questions du client sur les produits, les solutions, les offres commerciales et les services proposés par le magasin

▼ Mettre en valeur l'espace de vente, les produits et solutions commercialisés par le magasin

Assurer le bon état marchand de l'espace commercial : maintien de l'attractivité et de la propreté de l'espace

Réaliser la mise en valeur des produits et des services dans l'espace de vente avec des propositions d'aménagement, de couleurs, matériaux, d'ambiance

Veiller à la sécurisation de l'espace d'accueil et de vente en appliquant des règles d'hygiène et de sécurité

▼ Négocier et vendre une proposition personnalisée

Concevoir le dossier technique client pour permettre la passation de commandes et la livraison

Concevoir, le cas échéant, le dossier de financement du projet auprès des partenaires de l'enseigne

Conclure la vente en confortant le client dans ses choix

Conduire une négociation commerciale en appliquant la politique commerciale du magasin

Identifier et traiter les éventuelles objections du client en argumentant pour faciliter sa prise de décision

Présenter et valoriser les propositions techniques et commerciales en développant un argumentaire adapté et en utilisant les supports et systèmes disponibles

Proposer et valoriser des services complémentaires : pose, livraison, financement...

▼ Participer au développement commercial

Appréhender et participer au suivi des indicateurs de performance commerciale du point de vente et des objectifs fixés

Effectuer une veille sur les nouveautés du magasin, les nouvelles tendances, les évolutions techniques et technologiques et sur la concurrence

Participer aux animations et opérations commerciales selon les objectifs définis par la direction du magasin

Promouvoir les offres commerciales et les événements commerciaux pour participer au développement des ventes du magasin

▼ Rendre compte de ses activités

Assurer des reportings réguliers à la direction du magasin

Proposer des actions d'amélioration dans son domaine d'activité

Renseigner les tableaux de bord et les supports de gestion et de suivi liés à l'activité

Transmettre les informations appropriées, signaler, alerter ou interroger les bons interlocuteurs en cas de besoin

✓ Suivre l'exécution de la commande

Planifier les étapes du projet jusqu'à la livraison et coordonner avec le client et le prestataire les travaux

Relayer les informations auprès des clients, fournisseurs, prestataires

Suivre la commande, la réception des livraisons, la bonne exécution des travaux et veiller aux engagements contractuels

Traiter les réclamations et les litiges en lien avec sa direction dans un souci permanent de qualité de service rendu et de satisfaction client



Vous souhaitez en savoir plus sur ce métier ?

Statistiques, offres d'emploi, témoignage... Rendez-vous sur [perspectives commerce](https://www.perspectivescommerce.com) !

Données emploi : <https://www.perspectivescommerce.com/metier/fiche/361/donnees>

Formations et débouchés : <https://www.perspectivescommerce.com/metier/fiche/361/formations>

Offres d'emploi : <https://www.perspectivescommerce.com/metier/fiche/361/offres>