



CONSEILLER DE VENTE / TEA SOMMELIER H/F

Statut : EMPLOYE

Service : RESEAU BOUTIQUES

Rattachement hiérarchique : RESPONSABLE BOUTIQUE

Ambitions/ objectifs :

- Devenir Tea Sommelier
- Mettre le client au cœur de notre métier pour lui faire vivre une expérience unique et mémorable
- Développer les indicateurs commerciaux de la boutique

Missions/ actions :

- **Acquérir une expertise sur le thé et faire preuve de curiosité afin de la nourrir**
 - Se former et s'initier au sein de l'école du Thé et par la lecture des ouvrages de référence
 - Approfondir ses connaissances par la pratique et l'échange
- **Accueillir chaque visiteur/ client comme un invité de marque**
 - Avec enthousiasme, chaleur, hospitalité et convivialité
- **Offrir un conseil personnalisé et expert**
 - Créer du lien en prenant le temps de découvrir chaque client et ses besoins
 - Valoriser la richesse de notre offre en étant force de proposition
- **Partager la passion du thé et de son univers avec nos clients**
 - Faire voyager et transmettre ses connaissances
 - Faire découvrir un univers d'exception et de partage
- **Etre ambassadeur de la marque**
 - Communiquer sur le projet de l'entreprise
 - Incarner et porter les valeurs de l'entreprise
- **Atteindre les objectifs commerciaux**
 - Contribuer activement au développement de la performance de la boutique
 - Avoir le sens du résultat et faire de la réussite un but commun
- **Fidéliser en créant du lien avec le client en lui faisant vivre une expérience unique et mémorable**
 - Personnaliser l'expérience client
 - Valoriser notre programme de fidélité
 - L'inviter à revenir
- **Garantir l'image premium de la boutique**
 - Avoir une posture et une communication exemplaires
 - S'assurer de la bonne présentation de la boutique et des produits
 - Veiller à la propreté du point de vente
- **Etre autonome et polyvalent dans la gestion quotidienne du point de vente**
 - Savoir prioriser ses actions
 - Etre en capacité de gérer les encaissements, les réassorts, les livraisons...

Profil :

Formation : Bac

Expérience professionnelle : 6 mois minimum dans la vente, de préférence dans un univers haut de gamme/secteur des produits de bouche