

VENDEUR CONSEIL

2016 Formation de Vendeur spécialisé

EXPÉRIENCES

➤ Vendeur conseil en GSS

- Brico Dépôt 2016
Carpiquet
- ↳ Accueil et orientation du client
 - Conseil et vente
 - Fidélisation
 - Réapprovisionnement du rayon matériel et outillage
 - Facing
 - Remise à jour des codes barre

➤ Préparateur de pièces mécaniques

- Gosselin 2011-2013
Caen
- ↳ Dégraissage, ponçage, accrochage
 - Emballage, protection

➤ Serrurier miroitier

- 1985-2010
- Miroiterie Générale Ifs
 - AFM Mondeville
 - Desfeux Caen
 - Dumont Paris
 - Sicard Tours
 - SV Miroiterie Rots
 - Joui Caen
 - Santerne Cherbourg
- ↳ Conseils clientèle
 - Fabrication et pose de menuiserie alu et métal (vérandas, stores, volets roulants, fenêtres, portes)

➤ Vendeur Monteur en pneumatiques

- 1982-1984
Tourlaville
- Destres
- ↳ Accueil, conseils, vente
 - Réception et stockage des pièces
 - Encaissement
 - Facturation
 - Inventaire

COMPETENCES

- ✓ Aider à la réception des produits, à la vérification (quantité, qualité)
- ✓ Contrôler et suivre les stocks
- ✓ Acheminer les produits vers la surface de vente
- ✓ Réaliser le réassort
- ✓ Maintenir la surface de stockage dans un état correct
- ✓ Participer aux inventaires (ponctuels, annuels)

- ✓ Approvisionner le rayon, le linéaire
- ✓ Tenir à jour la signalétique produit
- ✓ Participer à l'installation des produits promotionnels, événementiels, saisonniers
- ✓ Maintenir l'attractivité et l'accessibilité du rayon ou du linéaire

- ✓ Accueillir et aider le client dans l'espace de vente
- ✓ Encaisser et fidéliser la clientèle
- ✓ Gérer les réclamations et le SAV
- ✓ Transmettre les réactions du client au responsable

INFORMATIONS COMPLEMENTAIRES

Né le 26/09/1965
Formation : CAP Mécanicien Ajusteur
Centre d'intérêts le bricolage (serrurerie, électricité, peinture ...)