



 Kinshasa

ITM Sarl recrute pour le compte d'un client

COMMERCIAL VIP / CONSEILLÈRE DE VENTE

- Détentrice d'un Bac+3 en vente ou domaine similaire
- Expérience réussie dans la vente de produits de luxe ou dans un environnement premium (2 à 3 ans)
- Expérience en gestion de clientèle haut de gamme et fidélisation
- Excellentes compétences en relation client et en communication
- Connaissances approfondies en mode, tendances et conseil en image
- Capacités de vente et techniques de négociation avancées
- Maîtrise des outils informatiques et de CRM

Envoyez votre CV sur recrutement.kin@itmafrica.com

en mentionnant en objet le titre du poste : **COMMERCIAL VIP / CONSEILLERE DE VENTE**

Deadline : 05 | Novembre | 2024

DESCRIPTION DU POSTE

SECTEUR D'ACTIVITE : VENTE
DEPARTEMENT : COMMERCIAL
LOCALISATION : KINSHASA
POSTE : COMMERCIAL VIP / CONSEILLERE DE VENTE
<p>MISSION :</p> <p>La commerciale VIP est responsable de l'accueil et de la satisfaction des clientes VIP dans le salon dédié. Elle doit garantir une expérience unique et personnalisée, conseiller les clientes VIP sur les produits et services du magasin, et entretenir une relation durable avec elles.</p>
<p>DESCRIPTION DES TACHES :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Accueillir les clientes VIP dans le salon dédié avec un service personnalisé • Proposer des conseils de mode en fonction des préférences et besoins des clientes VIP • Gérer l'intégralité du processus de vente pour les clientes VIP (sélection des articles, essayages, finalisation de l'achat) • Veiller à offrir une expérience d'achat haut de gamme, dans un cadre chaleureux et confortable • Assurer le suivi personnalisé des clientes VIP (propositions de nouveautés, offres spéciales, événements exclusifs) • Participer activement à la fidélisation des clientes en anticipant leurs attentes • Gérer les demandes et réclamations de manière professionnelle et proactive • Tenir à jour les dossiers clients dans le CRM (historique d'achats, préférences, etc.) • Travailler en étroite collaboration avec les autres équipes (stock, gestion du magasin)
<p>QUALIFICATION ET EXPERIENCE</p> <ul style="list-style-type: none"> • Détentrice d'un Bac+3 en vente ou domaine similaire • Expérience réussie dans la vente de produits de luxe ou dans un environnement premium (2 à 3 ans) • Expérience en gestion de clientèle haut de gamme et fidélisation • Excellentes compétences en relation client et en communication • Connaissances approfondies en mode, tendances et conseil en image • Capacités de vente et techniques de négociation avancées • Maîtrise des outils informatiques et de CRM
<p>Relations et Interactions (services et départements)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Tous les départements

PROFIL

- Excellent relationnel et présentation impeccable
- Discrétion et sens du service
- Empathie, écoute active et capacité à créer du lien
- Esprit d'initiative et autonomie
- Sens du détail et passion pour la mode
- Sens du service premium et de l'excellence
- Organisation et gestion du temps

NB : Veuillez créer votre compte en joignant votre CV sur www.itmafrica.com ou en l'envoyant à l'adresse mail recrutement.kin@itmafrica.com

Date limite : 05/11/2024

Les candidatures féminines sont vivement souhaitées.

ITM porte à la connaissance de tous ses candidats que tout recrutement est gratuit, c'est-à-dire sans aucun frais.