



Gestion des relations avec les clients

- Créer le premier contact avec le client du commerce de détail
- Analyser les besoins du client du commerce de détail et présenter des solutions
- Conclure l'entretien de vente et assurer le suivi
- Traiter les demandes des clients du commerce de détail sur différents canaux



Gestion et présentation des produits et prestations

- Mettre en œuvre, conformément aux instructions reçues, les tâches du processus de gestion de marchandises
- Présenter, conformément aux instructions reçues, les produits et prestations pour le commerce de détail en étant sensible aux besoins des clients
- Traiter, conformément aux instructions reçues, les données relatives aux clients et les informations



Acquisition, intégration et développement des connaissances sur les produits et prestations

- S'informer sur les produits et prestations proposés dans la branche
- Elaborer des produits et fournir des prestations de la branche en étant sensible aux besoins des clients
- Identifier les dernières évolutions dans la branche et les intégrer, conformément aux instructions reçues, dans le quotidien professionnel



Interactions au sein de l'entreprise et dans la branche

- Assurer le flux des informations sur tous les canaux
- Organiser la collaboration avec différentes équipes du commerce de détail
- Identifier les évolutions opérationnelles du commerce de détail et assumer de nouvelles tâches conformément aux instructions reçues
- Organiser ses propres tâches du commerce de détail conformément aux instructions reçues

