

PROFIL DE POSTE
Vendeur Conseil
Salles de sport Neoness

NEONESS est un nouveau concept de salle de sport en France.
Son objectif proposer le meilleur des équipements fitness à des prix très attractifs.
Toutes les infos sur notre site web www.neoness-forme.com

I. MISSIONS

Le Vendeur Conseil développe les ventes auprès d'une clientèle d'individuels dans l'ensemble des clubs Neoness

Il assure la vente des différents types d'abonnements, propose, conseille, oriente et aide au choix du client.

Il assure le traitement et le suivi des dossiers d'inscription et du paiement.

Il respecte le protocole de vente et les procédures d'inscription établies

La qualité de l'information délivrée doit être une priorité, la relation client est au cœur de ses préoccupations

II. FONCTIONS

II.I Accueil et vente

- Il assure l'accueil des clients et donne des informations claires et précises sur la salle et les différents types d'abonnement
- Il sait vendre et maîtrise toutes les étapes d'un entretien de vente sous toutes ses formes (face à face ou téléphone)
- Il maîtrise le logiciel de réservation
- Il suit et gère les dossiers d'inscription jusqu'au paiement
- Il respecte et fait respecter les Conditions Générales de Vente
- Il assure le classement et l'archivage des documents d'inscription
- Il participe à l'amélioration des outils de vente
- Il est le principal représentant de l'image du club. Il fait refléter dans son comportement face aux clients les 5 piliers de l'image de marque : la qualité, la convivialité, l'accessibilité, la transparence et l'innovation

II.II Promotion terrain

- Il assure des missions ponctuelles d'action commerciale locale : appels sortant, tractage, prospection terrain, opérations de marketing direct, ...
- Il intervient en soutien sur la mise en place des actions de communication

III. LIAISONS HIERARCHIQUES

Le Vendeur Conseil est placé sous la responsabilité du manager de club qui fixe ses objectifs et évalue ses résultats

IV. CRITERES D'EVALUATION

- Satisfaction client : qualité de l'accueil et de l'information donnée au client
- Taux de transformation des prospects en clients
- Qualité de l'utilisation du logiciel de vente
- Organisation personnelle
- Prise d'initiative et force de proposition pour améliorer la gestion de la relation client

V. COMPETENCES ET QUALITES REQUISES

- Excellent relationnel client, goût pour le contact, sens du service client ;
- Maîtrise de toutes les étapes d'un entretien de vente sous toutes ses formes ;
- Disponibilité et dynamisme
- Qualités d'écoute et de négociation ;
- Capacité à travailler en autonomie.
- Maîtrise d'un logiciel informatique de vente

VI. FORMATION ET EXPERIENCE

- Formation de type commerciale et / ou métiers du sport (STAPS Management du sport, BTS NRC, BTS MUC...)
- Une première expérience en vente B2C serait un plus .

VII. HORAIRE ET LIEU DE TRAVAIL

- A définir avec le candidat : Ouverture du club du Lundi au Dimanche
- Ensemble des clubs Neones

VIII. TYPE DE CONTRAT, SALAIRE

- **CDI à 35 heures**
- 1545€/brut mensuel
- Poste évolutif vers un poste de manager de club à horizon 1 à 2 ans

IX. CONTACT

- Envoyer CV et lettre de motivation par mail à recrutement.fitness1@gmail.com