

LES METIERS

De la Jardinerie

Spécialités : Végétaux, cultures, céréales, plantes, fleurs, vignes, produits du terroir, loisirs nature (pêche, chasse, apiculture...)

➤ **MAGASINIER VENDEUR EN JARDINERIE**

Activités : Il reçoit la clientèle. Il conseille le client en présentant les différents produits. Il peut effectuer des animations (ex : dégustations terroir).

Il assure la réception des marchandises (vérification, tri, saisie informatique), la mise en rayon et la présentation des produits (agencement), l'entretien du rayon (végétaux, matériel).

Il participe à la gestion des stocks (entrée/sortie, inventaire, réapprovisionnement).

Le vendeur donne son avis sur les commandes.

Il peut également assurer l'encaissement.



➤ **RESPONSABLE DE RAYON**

Activités : Il est le garant du respect des objectifs fixés à son rayon, au niveau du chiffre d'affaire, de la gestion des commandes et des stocks.

Il veille à la satisfaction des attentes de ses clients, tant dans le choix (sélection auprès des fournisseurs...) des assortiments de produits qu'il leur propose, que dans la présentation optimale de ceux-ci en magasin.

Assure la dynamisation de son rayon par la mise en scène des produits à l'occasion des promotions, des saisons et des événements et la promotion des produits complémentaires de ceux proposés.

Il dirige, motive, anime, forme et fait évoluer son équipe, en cohérence avec la politique de l'enseigne.

➤ **RESPONSABLE DE MAGASIN**

Activités : Il développe la stratégie commerciale du magasin en fonction des axes définis par le siège et l'enseigne, et ce en tenant compte des attentes de la clientèle. Il organise l'espace de vente et veille à la bonne présentation de l'ensemble du magasin.

Il veille à la qualité de l'accueil et du service aux clients, à la tenue et au comportement de l'ensemble du personnel. Il identifie les concurrents du magasin de la zone de chalandise et promeut l'image de l'enseigne. Il surveille constamment le résultat des opérations commerciales et en assure le reporting au siège. Il est le garant du respect des objectifs fixés au niveau du chiffre d'affaire, de la gestion des commandes et des stocks.

Il se doit d'être très polyvalent, principalement dans les petits points de vente, devant parfois assurer la vente, l'encaissement, l'agencement, le management et la gestion.



LISA

LES METIERS

La Motoculture

➤ MÉCANICIEN

Activités : Il assure la maintenance et la réparation de matériels de motoculture, d'entretien d'espaces verts et forestiers. Pour identifier les causes de mauvais fonctionnement de la machine, il observe l'état des pièces, leur usure, leur déformation ; ensuite il procède, selon les cas, à leur échange ou à leur rénovation. Il réalise aussi les vidanges, les graissages nécessaires ainsi que le contrôle et le réglage des mécanismes. Une fois le travail de réparation terminé, il fournit les éléments nécessaires à la facturation. Il peut aussi proposer à la clientèle de nouveaux matériels, des équipements ou des accessoires. Il peut être aussi amené à intervenir hors de l'entreprise dans le cadre de dépannages sur place ou de démonstrations.

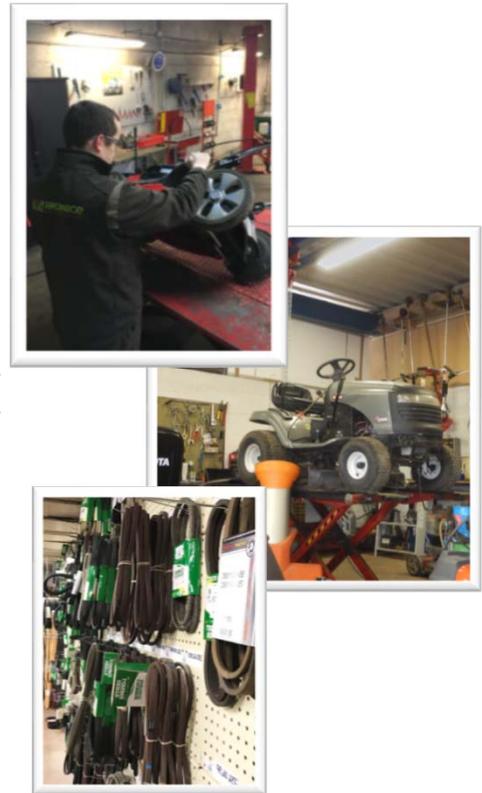
Le matériel de plus en plus perfectionné impose de posséder des compétences en électronique, hydraulique, pneumatique et informatique.

➤ MAGASINIER VENDEUR MOTOCULTURE

Missions : À la fois vendeur, technicien et gestionnaire, le vendeur-magasinier en motoculture est un mécanicien dans l'âme. Connaissant parfaitement les différents composants (pièces et matériels), il est capable de comprendre les demandes pointues de professionnels et d'y répondre !

Il sait aussi accueillir et écouter les particuliers, pour leur proposer les pièces ou produits adéquats et les conseiller sur leur montage ou leur utilisation.

Ce vendeur spécialisé gère et contrôle tous les mouvements de pièces dans le magasin. Il prépare les commandes, réceptionne, vérifie et enregistre les livraisons sur des logiciels spécialisés, assure la facturation et les encaissements, et collabore aux campagnes de promotion.



➤ RESPONSABLE SAV (SERVICE APRÈS-VENTE)

Activités : Le Responsable SAV anime l'équipe des mécaniciens et techniciens et organise leur travail. Relais d'informations auprès de la clientèle qu'il conseille en matière de maintenance et de dépannage, il travaille en collaboration étroite avec les fournisseurs. Son travail varie en fonction des saisons.

Il assure la vente de produits et services, il établit les devis de réparation, calcule les coûts de production. Il est garant de la qualité et de la rentabilité du service. Il répercute les informations techniques en provenance des constructeurs et gère les dossiers de garantie. Il évalue les besoins de formation des mécaniciens, et encourage leur perfectionnement professionnel.