

**OFFRE D'EMPLOI****VENDEUR Conseil expérimenté****Univers de la Salle de bain Haut de gamme (F/H)**

CDI – 35H – Basé au Concept-Store de Montpellier (34)

Rémunération selon profil et expérience - Poste à pourvoir dès à présent

**L'ENTREPRISE**

Fondée il y a plus de 26 ans, l'entreprise familiale Porto Venere a construit sa réputation autour de valeurs fortes : qualité, expertise & satisfaction client.

Spécialisée à l'origine dans les revêtements de sols et murs en carrelage grès cérame et faïences, c'est dans une recherche permanente d'élégance & d'harmonie des espaces qu'elle s'est progressivement orientée sur l'aménagement de la salle de bain, de la cuisine puis sur l'aménagement global : villa, boutique, hôtel...

Le Concept-Store aux lignes ultra contemporaines situé à Montpellier, est devenu un lieu incontournable pour l'aménagement & la décoration d'intérieur sur près de 2000m<sup>2</sup>.

Fort de son succès, Porto Venere a ouvert fin 2022, un Design-store complémentaire de 1600 m<sup>2</sup> nommé Via Brera.

Porto Venere & Via Brera proposent ainsi l'offre de produits et services la plus complète du sud de la France sur un créneau moyen, haut de gamme et luxe dans l'aménagement d'espaces.

Look moderne, style contemporain ou intemporel...les salles d'exposition présentent de magnifiques agencements de cuisines, salles de bains, pierres naturelles, parquet bois, bibliothèques, livings, rangements, mobilier intérieur et extérieur, portes d'intérieur, dressings, luminaires, papiers peints, déco... autant d'idées et de propositions nouvelles pour répondre à la demande de nos clients : particulier, maître d'ouvrage privé, décorateur & architecte.

Porto Venere renforce ses équipes d'experts par univers, et recrute un(e) Vendeur(se) Conseil – spécialisé(e) dans l'univers de la salle de bains à Montpellier dans l'Hérault (34)

**LE POSTE**

Sous la responsabilité de la Direction, votre mission consiste accueillir, vendre et conseiller les clients en showroom pour les demandes concernant les revêtements muraux et sols en grès cérame ainsi que tous les éléments constituant l'univers du bain.

Aussi, vous serez amené(e) à gérer les projets d'aménagement de salle de bain de A à Z : conception (selon profil), conseil, suivi, vente, fidélisation – en projet unique avec votre client mais aussi en multi projet avec vos collègues experts dans les autres univers. Vous saurez effectuer une parfaite découverte des besoins et saurez donner l'envie aux clients de réaliser un projet unique avec Porto Venere et Via Brera.

- Garantir la qualité de l'accueil et véhiculer l'image et les valeurs de l'entreprise.
- Promouvoir les deux showrooms et mettre en avant les produits et services proposés afin d'éclairer le client sur notre offre globale unique sur le sud de la France.

- Accueillir, conseiller et faire la découverte des besoins du client.
  - Suivi et gestion d'un portefeuille de clients et participer activement au développement du CA.
  - Procéder aux commandes et gérer le planning de réception, suivi de la facturation et prise en charge des éventuels services après-vente avec toujours comme objectif la satisfaction client.
  - Garantir la satisfaction & la fidélisation des clients.
  - Concevoir un aménagement d'espace adapté et cohérent (selon profil), mener la vente à sa concrétisation.
  - Prospecter et se créer de nouvelles connexions avec des professionnels et particuliers sur les réseaux (Linkedin, Instagram, Facebook...)
  - Avec les professionnels, établir une relation durable gagnant/gagnant et entretenir la fidélisation.
- Les missions citées peuvent évoluer dans le temps selon compétences et besoins.*

## PROFIL & COMPÉTENCES REQUISES

### Culture et connaissances nécessaires au poste

- De formation commerciale - Bac +2/3 au minimum, vous disposez d'une première expérience de 2 ans minimum en tant que vendeur conseil ou concepteur vendeur, idéalement dans l'univers de la salle de bain ou dans le secteur des produits haut de gamme et design.
- Maîtrise des techniques de vente & relation commerciale : relations clients & fournisseurs, prospection, négociation, fidélisation.
- Organisation : gestion du temps et des priorités.
- Lecture et calcul sur un plan à l'échelle.
- Culture du design & appétence pour l'aménagement d'espaces et la décoration intérieure.

### Dimensions comportementales « Savoir être »

- Bon relationnel, sourire, dynamisme
- Qualité d'écoute & empathie
- Esprit d'équipe
- Disponibilité et réactivité
- Rigueur, Autonomie & Polyvalence
- Gestion de la complexité & du stress

## CONDITIONS D'EXERCICE

- 35h du lundi au samedi | Horaires variables sur tranches horaires : 8h30-12h30 / 14h-18h30 | 1 jour de repos fixe en semaine. Salaire fixe + Prime sur objectifs + Mutuelle + Prévoyance + Prime vacances.

## REJOIGNEZ-NOUS !

Envoyez votre CV et vos motivations à [recrutement@portovenere.fr](mailto:recrutement@portovenere.fr)