



DESCRIPTION DU POSTE

INTITULÉ DU POSTE	Vendeur/Vendeuse
TYPE DE MISSION	Temps plein CDI
SERVICE	Vente au détail
SUPÉRIEUR HIÉRARCHIQUE	Responsable de boutique
LIEU	CANNES
SALAIRE	Compétitif

PROFIL DE L'ENTREPRISE

La marque Orlebar Brown a été fondée en mars 2007 avec pour mission de proposer une approche plus sophistiquée des shorts de bain et vêtements de plage pour homme. Inspirés de la coupe classique du pantalon de costume, auquel nous avons ajouté nos boucles d'ajustement latérales caractéristiques, ce ne sont pas de simples shorts de bain, mais les plus réussis et originaux, dans lesquels on peut aussi se baigner.

En 2010, Orlebar Brown décide de ne plus se limiter à la plage et à la piscine et prend une nouvelle direction en proposant une gamme de t-shirts, polos et chemises. La marque développe depuis lors ses produits en une offre axée sur le lifestyle comprenant notamment des shorts, pantalons, vestes, articles en maille, chaussures et accessoires.

Elle a su rapidement gagner une renommée internationale et se vend par le biais de multiples canaux. C'est par Internet (www.orlebarbrown.com) qu'elle est largement distribuée auprès de clients internationaux. La première boutique Orlebar Brown a ouvert ses portes à Londres en 2011 et il en existe aujourd'hui huit au Royaume-Uni et huit aux États-Unis, auxquels s'ajoutent des boutiques gérées par des franchisés en Australie, en France, à Dubaï, en Grèce et au Koweït. La marque est commercialisée chez les meilleurs grands magasins, notamment Selfridges, Harrods, Le Bon Marché, Saks 5th Avenue, pour n'en citer que quelques-uns..

En 2018, Orlebar Brown a été rachetée par Chanel, avec pour ambition de poursuivre les objectifs de croissance et le développement de la marque à l'échelle internationale et par le biais de différents canaux.

Nous sommes à la recherche d'un nouveau collaborateur fiable pour étoffer notre équipe et l'aider dans sa mission : établir Orlebar Brown en tant que marque de luxe axée sur le lifestyle, qui propose des vêtements de vacances à porter au quotidien.

LE POSTE

En tant que vendeur, vous aurez un rôle d'ambassadeur de la marque Orlebar Brown et vous rendrez compte directement au responsable de boutique.

PRINCIPALES RESPONSABILITÉS

- Être dynamique, s'adapter et savoir faire face aux situations dans le cadre du travail en équipe, du service et des ventes
- Avoir l'assurance et les compétences nécessaires pour transmettre à nos clients l'esprit de la marque OB

- Offrir un service d'exception aux clients et aller au-delà de leurs attentes chaque fois que l'occasion se présente
- Optimiser chaque opportunité de vente pour atteindre les objectifs commerciaux personnels et de la boutique, ainsi que les indicateurs clés de performance
- Atteindre les objectifs personnels et de la boutique en termes de vente, de gestion de la relation client, de capture des données, d'unités par transaction, de valeur moyenne par transaction et de taux de conversion
- Identifier les besoins des clients et répondre aux questions relatives aux produits. Être en mesure de répondre à des questions concernant le prix, le lieu, les caractéristiques, les avantages et l'utilisation des produits Orlebar Brown
- S'assurer que l'ensemble des commandes et des envois des clients soient traités efficacement et dans les délais
- Présenter les produits sous leur meilleur angle en conseillant et en attirant l'attention des clients sur les produits de façon à optimiser les opportunités de vente
- Saisir chaque occasion de recueillir les données des clients afin de développer la base de données Orlebar Brown, d'encourager les clients à revenir en boutique et de les fidéliser
- Bâtir la notoriété de la marque et la base de clients, développer les réservations clients et la gestion de la relation client
- Respecter les normes de merchandising visuel de la boutique Orlebar Brown servant d'exemple
- Participer à des séances de formation régulières sur le lancement de produits saisonniers pour que les connaissances restent les plus actuelles possible
- Faire des briefings quotidiens et des rapports de fin de journée. S'occuper de toutes les tâches administratives et des rapports nécessaires, et les soumettre au siège social d'Orlebar Brown le cas échéant
- Responsabilité potentielle de la conservation des clés

PROFIL DU CANDIDAT

- Expérience prouvée en vente dans un environnement de marque de luxe ou de qualité supérieure
- Volonté de s'adapter et de relever de nouveaux défis
- Aptitude à donner une image professionnelle en toutes circonstances et à représenter la marque OB
- Capacité à répondre à de multiples demandes et à gérer plusieurs priorités à la fois
- Excellentes aptitudes de communication, verbales comme écrites
- Capacité à faire preuve de professionnalisme en toutes circonstances
- Être particulièrement attentif au maintien de normes exigeantes dans l'environnement de la boutique et avoir un réel souci du détail
- Connaissance orale et écrite de la langue anglaise, un atout.

NOUS VOUS OFFRONS

- La possibilité de rejoindre un environnement de travail varié, où évoluent des personnes qui s'enrichissent chaque jour les unes les autres.
- L'opportunité de vous former et de développer vos compétences dans un environnement professionnel convivial et évoluant rapidement.
- Un ensemble d'avantages compétitifs : chaque siège local propose localement ses propres avantages, qui seront déterminés avant l'embauche.