

	Fiche de poste : Conseiller(ère) de Vente		Numéro	DOC30 RH:
	Établie par :	Vérifié par :	Indice :	01
	Responsable des ventes et commercial	DIRECTION	Date de modification :	09/2025
			Page :	1 sur 2

Positionnement : 204

Positionnement Hiérarchique :

- Supérieur(e) Hiérarchique direct(e) : Responsable Point de vente
- Supérieur(e) hiérarchique indirect(e) : Responsable Billetterie

Savoir être / Savoir Faire :

- Obligation de confidentialité
- Véhiculer une image saine de l'entreprise en interne et auprès des différents partenaires de la station
- Être ponctuel(le) et propre sur soi et revêtir la tenue vestimentaire distinctive fournie par l'entreprise
- Respecte les horaires suivant emploi du temps fourni
- Adopter en toutes circonstances un comportement courtois et obligeant avec la clientèle
- Adhérer aux décisions prises par sa hiérarchie
- Connaître le Règlement intérieur de l'entreprise
- Connaître le fonctionnement de l'entreprise et la station.
- Connaître le plan des pistes de la station
- Connaître les horaires d'ouverture et de fermeture des installations
- Connaître les principales activités et services proposés par la station
- Avoir la capacité à intégrer et utiliser le logiciel de billetterie afin d'être autonome dans la gestion et l'utilisation de son matériel
- Être réactive en cas d'affluence
- Suivre les formations mises en place par l'entreprise
- Accepter de se présenter aux examens internes de la profession.
- Le conseiller(ère) de vente a de solides compétences techniques dans le domaine des ventes et du marketing.
- Aptitude à la communication et un bon relationnel
- Sens de l'écoute et disponibilité
- Avoir connaissance des stratégie marketing et du service client
- Travail en équipe de façon autonome

MISSION

Mission Vente :

- Assurer la vente des titres de transport,
- Veiller à ce que le poste de travail soit correctement approvisionné (supports, plans, consommables, etc.), tient à jour la comptabilité des stocks qui lui sont confiés et en est responsable
- Procéder à la clôture comptable de sa caisse de la journée conformément au mode opératoire et assurer la conformité entre les états informatiques et les recettes de la caisse
- S'assurer du bon fonctionnement du(es) distributeur(s) automatiques (nettoyage écran, approvisionnement consommables, etc.) si habilité(e),
- Informer son(a) supérieur(e) hiérarchique en cas d'erreur de caisse non résolue ainsi que de tout autre problème rencontré

Mission vente produits d'assurance :

- Vendre du produit d'assurances associé à la vente des titres de transport et, dans ce cadre :
 - Ecouter et recueillir les exigences et besoins du client, s'assurer qu'il/elle a connaissance des risques et des coûts occasionnés par les secours, qu'il/elle est bien assuré(e), ainsi que ses proches pour les couvrir
 - Proposer le produit Assur-Glisse
 - Assurer l'obligation d'information pré-contractuelle : mettre à la disposition, avant l'achat du produit/contrat, les conditions de souscription, la notice d'information du produit d'assurance (CGs) et du document d'information normalisé (DIN) afin que le client sache ce qu'il achète

	Fiche de poste : Conseiller(ère) de Vente		Numéro	DOC30 RH:
	Établie par :	Vérifié par :	Indice :	01
	Responsable des ventes et commercial	DIRECTION	Date de modification :	09/2025
			Page :	2 sur 2

- Répondre à l'obligation d'information post-transaction : mettre à disposition, après achat du Skipass avec assurance, des documents contractuels liés au produit d'assurance et contacts utiles en cas de besoin,
- Collecter clairement, d'une façon précise et lisible, l'ensemble des informations requises pour l'identification du souscripteur

Mission Accueil :

- Assurer un accueil de qualité à la clientèle, la renseigner, la conseiller, tant au niveau du produit le plus adapté que sur les autres demandes. Etre force de proposition sur des produits de remplacements ou complémentaires, prodiguer des conseils adaptés aux besoins du client. L'orienter vers les services compétents, y compris extérieurs à l'entreprise, etc.
- Afficher les documents nécessaires à la bonne information de la clientèle et s'assurer quotidiennement de leur conformité et mise à jour
- Se procurer les documents et informations journalières relatives au fonctionnement des remontées mécaniques et des pistes ainsi que de la météo
- Assister le client pendant ses achats (automate de vente), accompagner le processus de vente par le biais de conseils dispensés aux clients sur les produits les mieux adaptés à leur demande. Il suggère également des produits complémentaires. Une fois le produit choisi, il a pour rôle d'accompagner le client jusqu'à l'encaissement et l'obtention des titres de transports.

Mission Polyvalente

- Des missions ponctuelles de polyvalence peuvent être confiées au conseiller(ère) de vente dans le respect de ses compétences et de sa capacité à les réaliser évaluée par ses responsables hiérarchiques

Mission hygiène et sécurité :

- Maintenir propres, rangés, et accessibles les espaces de travail et d'accueil intérieurs et extérieurs, s'assurer que l'accès extérieur au local de vente, soit propre et accessible en sécurité (surtout lorsqu'il neige ou lorsqu'il y a de la glace)
- Veiller à sa propre sécurité et à celle d'autrui
- Travailler dans des locaux fermés à clé
- Interdire l'entrée aux caisses à toute personne non habilitée
- Ne pas fumer ni vapoter dans les locaux
- Procéder chaque soir à la fermeture des coffres-forts et des points de vente.