

# Staples Inc./Bureau en Gros

## Description de poste

<b>Titre du poste :</b>	Superviseur des ventes sans fil	<b>Niveau d'emploi :</b>	
<b>Relevant de :</b>	Directeur des ventes Directeur divisionnaire des ventes	<b>Code d'emploi :</b>	
<b>Service :</b>	Exploitation du magasin	<b>Date d'affichage :</b>	

### OBJECTIFS LIÉS AU POSTE

Le superviseur des ventes sans fil est un expert en expérience client dans le service sans fil. Il aide nos clients particuliers et commerciaux à atteindre leurs objectifs de travail et d'apprentissage en partageant ses connaissances, ses expériences et son enthousiasme à l'égard des derniers produits, services et tendances sans fil. Il s'agit principalement d'un poste de vente. Le superviseur des ventes sans fil collaborera avec la direction pour déterminer et atteindre les objectifs financiers et non financiers quotidiens. Passionné par la technologie sans fil, il enrichit continuellement ses connaissances en s'engageant à poursuivre son perfectionnement personnel et à interagir avec le reste de l'équipe du magasin et d'autres unités commerciales pour partager son expertise.

### RESPONSABILITÉS ET TÂCHES PRINCIPALES

#### LEADERSHIP EN VENTE

- Collaborer avec la direction pour déterminer et atteindre les objectifs à court et à long terme pour le service sans fil. Veiller à ce que l'équipe comprenne le lien entre le succès financier du magasin et le service sans fil.
- Superviser et encadrer les activités de vente pour le service sans fil et encourager une culture de vente avec les associés de ce service ou d'autres services en vue d'atteindre les objectifs et cibles établis.
- Encourager et déployer les efforts d'équipe de tout le magasin en engageant la conversation avec les clients et les associés d'autres services lorsqu'il n'interagit pas avec un client au guichet sans fil.
- Maximiser les occasions de vente avec chaque client en utilisant les techniques de vente courantes et les programmes de l'entreprise.
- Résoudre efficacement les préoccupations des clients et les mentionner à la direction, au besoin.
- Effectuer des appels de suivi pour solliciter des commentaires sur les ventes, la promotion des produits et les services supplémentaires au besoin.
- Préparer des devis pour les services sans fil et les produits connexes.
- Saisir les occasions de déterminer et d'accroître de nouvelles occasions d'affaires et de nouveaux clients potentiels, par exemple en générant des recommandations et en participant à des activités de prospection.
- Collaborer et échanger avec d'autres unités commerciales pour transférer des occasions de ventes afin de garantir le maintien d'une expérience client de grande qualité. Accepter et assurer le suivi rapide des clients potentiels des petites et moyennes entreprises (PME).
- Collaborer avec divers chefs de marché, dont le directeur général, le directeur divisionnaire des ventes, le directeur régional des ventes, le directeur de l'exploitation, le directeur des ventes au détail et le directeur des services, afin de cibler et de gagner des clients potentiels et des recommandations de vente.
- Assurer le suivi du processus et de l'ensemble des commandes spéciales et des transferts effectués dans le service.

Les énoncés ci-dessus décrivent les détails généraux jugés nécessaires afin de décrire les tâches principales du poste en question et ne doivent pas être interprétés comme une description complète de toutes les exigences liées à l'emploi. D'autres tâches nécessaires décrites ci-dessus sont essentielles au poste et peuvent également être exigées dans le cadre des fonctions.

# Staples Inc./Bureau en Gros

## Description de poste

- Assurer la gestion de l'information pertinente sur les ventes, les niveaux de stock et communiquer tous les problèmes de produit.

### LEADERSHIP GÉNÉRAL

- Participer aux processus de recrutement, d'embauche et d'intégration au sein de son service.
- Veiller à la formation et à l'encadrement des associés dans tous les aspects des ventes et de l'engagement du client.
- Entretenir et diriger une équipe pour maintenir les normes de merchandising de l'entreprise, dont celles concernant les prix actuels, l'affichage, les planogrammes, les planificateurs promotionnels, les configurations publicitaires et les présentoirs.
- Avoir une compréhension totale de toutes les politiques et procédures de l'entreprise liées à ce poste conformément à la liste de vérification de la formation.
- Comprendre les politiques générales de l'entreprise et fournir des conseils au personnel, au besoin.
- S'assurer que les associés vérifient et comprennent toutes les sources de communication de l'information (tableaux blancs, babillards, portails, etc.).
- Communiquer des suggestions pour améliorer tous les secteurs de l'entreprise.
- S'assurer que la propreté générale des postes de travail, de la salle de repas et des toilettes est maintenue selon les normes de l'entreprise.
- Être responsable de l'utilisation sûre et appropriée de l'ensemble de l'équipement de la succursale et informer la direction de tout problème d'entretien de l'équipement.
- Promouvoir et maintenir un milieu de travail sécuritaire et suivre tous les protocoles de l'entreprise en matière de sécurité, ainsi que signaler toute condition de travail dangereuse à un directeur.
- Comprendre et observer toutes les politiques relatives à la confidentialité et encadrer les autres afin qu'ils le fassent.
- Protéger les biens et le stock physique de l'entreprise et suivre toutes les procédures de prévention des pertes et de contrôle des clés appropriées.

### PRÉVENTION DES PERTES/CONFIDENTIALITÉ

- Jouer un rôle principal dans la gestion de la prévention des pertes au service sans fil et dans l'exécution des stratégies de prévention.
- Donner l'exemple de manière proactive et s'assurer que l'équipe comprend et respecte toutes les politiques sur la vie privée.
- Donner l'exemple et s'assurer que l'équipe protège les biens et le stock physique de l'entreprise et qu'elle suit toutes les procédures de prévention des pertes et de contrôle des clés.
- Conformément à la politique, s'assurer que tous les paquets personnels (sacs, fourre-tout, sacs à dos, sacs à main, etc.) sont vérifiés par un directeur avant leur sortie du magasin.

### RÉPARTITION DES TÂCHES

- Vente et encadrement commercial 80 %
- Leadership général 15 %

Les énoncés ci-dessus décrivent les détails généraux jugés nécessaires afin de décrire les tâches principales du poste en question et ne doivent pas être interprétés comme une description complète de toutes les exigences liées à l'emploi. D'autres tâches nécessaires décrites ci-dessus sont essentielles au poste et peuvent également être exigées dans le cadre des fonctions.

# Staples Inc./Bureau en Gros

## Description de poste

- Prévention des pertes/confidentialité 5 %

### CONNAISSANCES ET COMPÉTENCES REQUISES

- Faire preuve de bonnes aptitudes à la vente.
- Faire preuve de leadership.
- Faire preuve d'un bon sens des affaires.
- Capacité à résoudre les préoccupations des clients de façon diplomatique.
- Capacité à motiver les clients de manière amicale et professionnelle.
- Capacité à communiquer avec les parties prenantes de façon efficace en utilisant des méthodes variées.
- Capacité à prendre des décisions avec intégrité conformément aux directives de l'entreprise et en faisant preuve d'un bon sens des affaires.
- Capacité à planifier, organiser et établir les priorités de façon efficace pour gérer ses responsabilités quotidiennes et servir nos clients de façon productive.
- Capacité à travailler de manière efficace malgré des distractions constantes.
- Capacité à collaborer de façon appropriée et à travailler en équipe.
- Capacité à travailler de façon indépendante et à demander de l'aide au besoin.
- Profiter des occasions d'autoperfectionnement.

### EXIGENCES PHYSIQUES ET CONDITIONS DE TRAVAIL

- Les conditions du milieu de travail peuvent causer un stress et un inconfort physique mineurs.
- L'obligation de travailler selon un horaire de travail variable pour répondre aux besoins de l'entreprise. Cela peut inclure de travailler le soir et pendant la fin de semaine, selon les instructions de la direction.

### COMPÉTENCES RECOMMANDÉES

#### Expérience :

- 2 ans ou plus d'expérience en ventes sans fil.
- 1 an ou plus dans un poste de supervision en assumant la responsabilité directe en vue d'atteindre les objectifs de ventes, de préférence.

#### Éducation :

- Études postsecondaires, de préférence.

### COMPÉTENCES

- Prise de décision
- Gérer l'exécution
- Communication ouverte
- Accent sur le service
- Axé sur les résultats
- Engager et inspirer

Les énoncés ci-dessus décrivent les détails généraux jugés nécessaires afin de décrire les tâches principales du poste en question et ne doivent pas être interprétés comme une description complète de toutes les exigences liées à l'emploi. D'autres tâches nécessaires décrites ci-dessus sont essentielles au poste et peuvent également être exigées dans le cadre des fonctions.

## Staples Inc./Bureau en Gros

### Description de poste



Approuvé par :		Date :	
Dernière mise à jour :		Date :	

Les énoncés ci-dessus décrivent les détails généraux jugés nécessaires afin de décrire les tâches principales du poste en question et ne doivent pas être interprétés comme une description complète de toutes les exigences liées à l'emploi. D'autres tâches nécessaires décrites ci-dessus sont essentielles au poste et peuvent également être exigées dans le cadre des fonctions.