Alternance vente gestion comptoir (H/F)

69720 ST LAURENT DE MURE Accéder à l'annonce en ligne

Contrat d'apprentissage
01/09/2026
Durée : 24 mois
Temps plein
Ouvert aux personnes en situation de handicap

L'entreprise

Dans le cadre de sa campagne annuelle d'alternance et pour la rentrée 2026, notre école recrute pour l'une de ses entreprises partenaires, un alternant en Commerce - Technique de vente et gestion comptoir (H/F) pour un BTS NDRC.

Située à Lyon 9ème, deux pas du métro Gorge de Loup, et associée au Groupe Actual, l'ESUP Lyon, acteur majeur de l'enseignement supérieur depuis plus de 30 ans, accueille des étudiants en BTS et en Bachelor.
ESUP Lyon : 04 72 68 78 30

Le poste

Intégré(e) à l'équipe commerciale, vous participez activement à la vie du comptoir et au développement de l'activité libre-service. Vous êtes un véritable relais entre les clients, le magasin et la gestion administrative.

Missions principales

- Accueil et conseil clients au comptoir
- Création des bons de livraison clients (enlèvements comptoir) et pointage de caisse
- Gestion des achats/ventes du libre-service
- Gestion des bons de préparation
- Vérification des réceptions et des retours marchandises
- Rapprochement des bons de livraison fournisseurs avec les commandes
- Transmission des éléments à l'assistance de gestion pour validation ou correction
- Gestion des réassorts en libre-service
- Suivi du cahier de correspondances réceptions/commandes et anticipation des ruptures
- Appels clients à la réception des commandes libre-service
- Animation des podiums et des points promotionnels
- Ventes téléphoniques
- Gestion et suivi des commandes via le site internet
- Application des décisions et stratégies du groupe
- Respect de la confidentialité des éléments commerciaux liés à la fonction

Missions secondaires

- Participation aux réunions commerciales
- Organisation et animation d'opérations commerciales

Objectifs du poste

- Atteindre et défendre les objectifs de chiffre d'affaires et de marges définis
- Valoriser et représenter les valeurs de l'entreprise
- Contribuer activement au développement commercial du point de vente

Profil recherché

- Intérêt pour le commerce et le secteur du négoce en matériaux
- Sens du service et aisance relationnelle
- Organisation, rigueur et esprit d'équipe
- Dynamisme et implication
- Déplacements occasionnels à Tignieu

Le profil recherché

Vous êtes en terminale ou titulaire du BAC et vous souhaitez poursuivre (ou reprendre) vos études par un BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client - NDRC en alternance.

Pour mener à bien vos missions, vous avez un excellent relationnel, vous êtes rigoureux, efficace, postulez !

Pour en savoir davantage sur la formation, cliquez ici