


# Conseiller de vente en pâtisserie (H/F)

75008 PARIS [Accéder à l'annonce en ligne](#) 


 Contrat de travail temporaire

 Dès que possible

 Durée : 15 jours

 35H

 Ouvert aux personnes en situation de handicap

 € 12.69 / Heure

## L'entreprise

Le Groupe Cyril Lignac, fondé en 2005 par le Chef éponyme, est une société indépendante française regroupant des restaurants, des boulangeries-pâtisseries-chocolateries et un atelier de création à Paris, Saint-Tropez, Londres, Dubaï & Saint Barth, lieux de vie de collaborateurs passionnés et engagés.

Chacun des membres de l'équipe a l'opportunité d'évoluer au sein de structures à taille humaine et au cœur d'une entreprise en plein développement.

Pensées avant tout comme des commerces de proximité, nos boutiques proposent une Collection de pâtisseries, viennoiseries, pains, goûters, chocolats et glaces "ancrée dans la tradition et tournée vers la modernité".

## Le poste

Sous la responsabilité du Responsable de Boutique, vous aurez pour missions principales :

Accueil et conseil

Accueillir chaque client avec élégance, courtoisie et bienveillance.

Faire remonter les éventuels litiges et axes d'amélioration à la direction. Réaliser les ventes dans le respect des consignes de la maison.

Assurer les opérations d'encaissement avec rigueur et rapidité. Veiller à la bonne tenue et à l'attractivité du comptoir et des présentations produits.

Participer au réassort régulier des produits et à la bonne organisation de l'espace de vente.

Hygiène, entretien et organisation

Appliquer avec rigueur les règles d'hygiène et de sécurité alimentaire (HACCP).

Maintenir le comptoir, l'espace de vente propres, accueillants et ordonnés en permanence.

Participer à la réception des livraisons (contrôle, rangement et stockage des produits).

## Le profil recherché

Le conseiller de vente joue un rôle clé dans l'expérience client. Véritable ambassadeur, il/elle incarne l'image du Groupe, met en valeur les créations, valorise le travail de nos chefs et l'artisanat. Il/elle s'attache à offrir un accueil chaleureux, personnalisé et un service soigné.

Profil recherché :

Savoir-faire : Maîtrise des techniques de vente et de conseil client.

Savoir-être : Présentation irréprochable.

Sens du service et du détail.

Excellente élocution et aisance relationnelle.

Ponctualité, fiabilité et discrétion.

Très bon esprit d'équipe.

Dynamisme et bonne gestion du flux de clients en période d'affluence.

Vous disposez idéalement d'une première expérience réussie dans le domaine de la vente dans un environnement haut de gamme et exigeant. Vous appréciez être sur le terrain, au contact des clients.