



Ambassadeur de marque/ vente (alt) (H/F)

69002 LYON [Accéder à l'annonce en ligne](#)


 Contrat d'apprentissage

 01/09/2026

 Durée : 486 jours

 Temps plein

 Ouvert aux personnes en situation de handicap

 € 750 / Mois

L'entreprise

Fondée en 2014, notre marque bouscule les codes du prêt-à-porter en concevant des vêtements techniques, élégants et innovants pour hommes et femmes. Initialement développée en Digital Native Vertical Brand (DNVB), l'entreprise connaît une croissance rapide et déploie aujourd'hui son réseau de boutiques physiques en propre dans les plus grandes métropoles françaises.

Dans le cadre du développement de notre boutique lyonnaise, nous recherchons un(e) Conseiller(ère) de Vente & Ambassadeur(trice) de Marque prêt(e) à piloter le point de vente et à porter la croissance de notre enseigne dans la région Auvergne-Rhône-Alpes.

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

1. Gestion Opérationnelle et Pilotage du Point de Vente (En autonomie)

- Retail Excellence : Assurer l'ouverture, la fermeture et la tenue irréprochable de la boutique conformément aux standards premium de la marque.
- Expérience Client : Accueillir, conseiller et fidéliser une clientèle locale et internationale en maîtrisant les arguments techniques de nos produits (matières, innovations).
- Management de proximité : Encadrer, former et motiver l'équipe de vente (stagiaires et alternants).
- Gestion administrative et flux : Gérer les encaissements, clôtures de caisse, réassorts, stocks et inventaires en lien direct avec le siège social.

2. Business Development & Rayonnement Local (Secteur 69)

- Stratégie de communication : Identifier les leviers de visibilité locaux et proposer des actions de communication ciblées pour accroître la notoriété de la boutique de Lyon.
- Partenariats BtoB : Prospecter et développer un réseau de partenaires commerciaux et d'affaires (entreprises, prescripteurs locaux, influenceurs) sur l'ensemble du Rhône.
- Projets transverses : Participer activement aux réflexions et aux projets de croissance de la marque sur la région lyonnaise.

Le profil recherché

- Expérience & Compétences : Vous justifiez d'une première expérience réussie dans le retail (idéalement dans le prêt-à-porter, le haut de gamme ou l'univers technique/sport).
- Langues : Here in Lyon, we welcome international customers! Une maîtrise courante de l'anglais est indispensable pour ce poste.
- Soft Skills : * Excellent relationnel, sens aigu du service client et aisance naturelle à l'oral.
- Leadership naturel, rigueur et forte autonomie pour gérer un centre de profit.
- Esprit entrepreneurial, dynamisme et proactivité pour développer le réseau BtoB.

Vous êtes en terminale ou titulaire du BAC et vous souhaitez poursuivre (ou reprendre) vos études en BTS MCO 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](#)