



Hospilux

Responsable conseillère de vente (H/F)

Après plus de 40 ans d'existence, Hospilux S.A. est aujourd'hui le leader des entreprises spécialisées et des sociétés de vente à distance dans le domaine des besoins médicaux et de la technologie médicale au Luxembourg, et ceci aussi bien dans le secteur de santé privé que public.

Vos missions principales :

Pilotage et management de la boutique

- *Superviser, encadrer et motiver l'équipe de vente au quotidien.*
- *Organiser les plannings de travail, répartir les tâches et veiller au respect des procédures internes.*
- *Participer au recrutement, à l'intégration et à la formation des nouveaux collaborateurs.*
- *Assurer la communication entre la boutique, la direction, les fournisseurs et les prestataires.*
- *Participer activement au développement et à l'amélioration continue de l'organisation de la boutique.*

Développement commercial et suivi des performances

- *Suivre les performances commerciales de la boutique et veiller à l'atteinte des objectifs de vente.*
- *Mettre en place des actions commerciales et des promotions afin de dynamiser les ventes.*
- *Promouvoir les produits médicaux et proposer des solutions adaptées aux besoins des clients.*
- *Développer la fidélisation client en garantissant un accompagnement personnalisé et de qualité.*
- *Assurer le développement et le renforcement de la visibilité du webshop*
- *Analyser les performances des actions marketing et du webshop à l'aide d'indicateurs clés*

Gestion opérationnelle de la boutique

- *Garantir la bonne tenue de la boutique et une mise en avant attractive des produits dans le respect des normes de présentation.*
- *Superviser la gestion des stocks, les réassorts, les inventaires et le suivi des commandes clients.*
- *Gérer les commandes préparées à l'avance et veiller à la qualité de leur préparation pour un retrait rapide et efficace.*
- *Superviser les opérations de caisse, garantir la fiabilité des encaissements et assurer la clôture quotidienne des caisses dans le respect des procédures internes.*

Conseil et relation client

- *Assurer un accueil chaleureux et professionnel.*
- *Conseiller les clients sur les produits médicaux et leurs applications selon leurs besoins spécifiques.*
- *Maintenir une bonne connaissance des produits médicaux (matériel médical, dispositifs médicaux, produits de soin, etc.) afin d'apporter un conseil pertinent et adapté.*



Hospilux

Votre profil :

- *Vous avez minimum 2 à 3 ans d'expérience en tant que Responsable conseillère de vente, idéalement dans le secteur médical ou paramédical (pharmacies, magasins de matériel médical, etc.),*
- *Forte capacité à vendre, atteindre des objectifs de vente et à conseiller les clients de manière professionnelle,*
- *Capacité à gérer les stocks et les commandes avec une grande précision et à maintenir une organisation impeccable dans le point de vente,*
- *Être autonome, organisé(e) et capable de travailler en équipe. Flexibilité pour travailler le week-end si nécessaire.*
- *Une expérience dans le domaine des soins ou en institut de beauté constitue un avantage,*
- *Maîtrise obligatoire des langues luxembourgeoise, française et allemande (la connaissance de l'anglais constitue un avantage).*

Nous offrons :

- *Type de contrat : CDI*
- *Salaire attractif basé sur l'expérience et les performances,*
- *Formation continue sur les produits médicaux et le secteur*
- *Horaires : du Lu au Ve entre 08h30 et 17h30, avec une pause de 30 minutes samedi : 09h00 à 13h00*
- *Ambiance de travail collaborative et respectueuse.*

Si vous vous reconnaissez dans ce descriptif, envoyez-nous votre CV et votre lettre motivation par courriel à jobs@hospilux.lu. **Les candidatures papier ne seront pas traitées.**

Hospilux étant un employeur responsable défendant l'égalité des chances, merci de ne pas fournir de photo d'identité et de ne mentionner aucune information concernant votre état civil ou votre situation familiale ou toute autre information qui n'a pas trait à vos compétences professionnelles ou sociales.