

Offre d'emploi en alternance : Conseiller(ère) Clientèle Médical

Formation GUC – Gestionnaire d'Unité Commerciale

Le **Campus Magnus de la CCI du Pays d'Arles** accompagne les entreprises du territoire dans le recrutement, la formation et la fidélisation de leurs futurs collaborateurs en alternance.

Dans le cadre du développement de la filière **GUC – Gestionnaire d'Unité Commerciale**, nous recherchons pour une entreprise partenaire du secteur du **médical** un(e) **Conseiller(ère) Clientèle Médical** en contrat d'apprentissage.

Le candidat retenu intégrera le **Campus Magnus – CCI du Pays d'Arles** à la rentrée 2026 afin de préparer la formation **GUC – Gestionnaire d'Unité Commerciale**, tout en développant ses compétences directement en entreprise.

Missions

Le vendeur conseil assure la prise en charge globale de son/sa client(e) par l'identification des besoins afin de lui garantir une solution optimale par la promotion des produits de vente et de location de son agence.

Il/elle assure également la prise en charge téléphonique et administrative de son/sa client(e)/patient(e) par l'identification des besoins afin de lui garantir une solution adaptée. Il/elle contribue activement à la satisfaction et à la fidélisation des client(e)s/patient(e)s.

- Accueil et conseil clientèle :
 - Accueillir les client(e)s/patient(e)s en magasin, identifier leurs besoins (identification pathologie, environnement, contexte, etc.), les conseiller et les accompagner tout au long de leur parcours client
 - Accompagner les client(e)s professionnels dans leurs besoins et les informer sur la prestation globale de l'entreprise
 - Assurer l'accueil téléphonique des client(e)s selon les règles édictées par l'entreprise, et diriger l'appel vers les interlocuteurs dédiés le cas échéant
 - Apporter des conseils personnalisés sur les dispositifs médicaux
 - Effectuer la démonstration de l'utilisation des dispositifs médicaux, s'assurer de leur bon fonctionnement et proposer de l'échantillonnage
 - Assurer la délivrance et/ou la location des dispositifs médicaux par le biais de la préparation de la commande client, conformément aux prescriptions ou à la réglementation en vigueur
- Développement d'une relation de confiance et de fidélité :
 - Établir une relation durable avec les client(e)s/patient(e)s en leur offrant un service de qualité

- Être garant de la satisfaction client en faisant preuve d'adaptation, d'empathie et du respect de la personne
- Recueillir les retours des clients pour améliorer l'expérience en magasin
- Fidéliser le client dans la communication et l'information des offres existantes
- Commerce magasin :
 - Exécuter la stratégie commerciale définie par la direction
 - Participer aux animations commerciales en magasin
 - Participer aux campagnes commerciales et à l'atteinte des objectifs fixés (challenges, etc.)
 - Connaitre et proposer les différentes solutions de financement
 - Finaliser la vente par la création du dossier client et/ou l'encaissement
 - Contribuer au développement de l'activité en organisant l'intervention d'un conseiller en solutions d'autonomie à domicile
 - S'assurer de la bonne tenue de la caisse
- Gestion des dossiers clients/patients :
 - Garantir la complétude et de la bonne tenue des dossiers administratifs vente et location
 - Assurer en totalité la prise en charge du dossier client/patient, du choix du DM jusqu'à la transmission au service facturation, dans le respect des protocoles et du réglementaire
 - Garantir la bonne traçabilité des dispositifs médicaux
 - Mettre à jour la data client/patient à chaque prise de contact
 - Planifier des commandes le cas échéant pour mise en livraison, et constituer le dossier administratif nécessaire (BL, facture, informations diverses, etc.)
 - Tracer et suivre les paiements et les conditions de règlements des dossiers
- Tenue de la surface de vente :
 - Exécuter les directives dans l'agencement commerciale du point de vente selon les consignes données
 - Veiller à l'approvisionnement constant des rayons
 - Appliquer les règles de qualité (étiquetage, péremption, matériovigilance)
 - Assurer l'entretien régulier des rayons et de l'espace de travail
 - Participer aux inventaires

Activités

- Vente :
 - Accueillir et conseiller les client(e)s (professionnels et particuliers) selon leurs besoins
 - Assurer l'accueil téléphonique dans le respect des règles internes
 - Encaisser les ventes et garantir la bonne tenue de la caisse
 - Gérer les litiges clients
 - Peut être amené, en l'absence du responsable d'agence, à déposer les remises en banque
 - Participer aux opérations commerciales (portes ouvertes, phoning clients, etc.)
- Agencement :
 - Assurer et organiser la mise en place des produits (vitrine, exposition, etc.)

- Veiller à l'approvisionnement des rayons
- Contrôler les dates de péremption des produits alimentaires
- Assurer l'étiquetage des produits
- Maintenir la propreté et la bonne tenue des rayons
- Garantir le bon fonctionnement des dispositifs médicaux (batterie, télécommande, etc.)
- Participer aux inventaires et aux formations MAD
- Administratif :
 - Effectuer la clôture de caisse quotidienne
 - Constituer et garantir la conformité des dossiers administratifs (vente et location TP / HP)
 - Planifier et suivre les maintenances préventives
 - Mettre à jour le fichier clients
 - Réaliser et suivre les devis

Environnement et contexte de travail

- Participation aux activités du site dans une logique de qualité de service
- Respect des règles de propreté, de sécurité et de confidentialité
- Travail en équipe avec l'ensemble des collaborateurs (agence, siège, logistique)
- Poste sédentaire avec travail du lundi au samedi

Indicateurs de performance

- Atteinte des objectifs commerciaux (CA, marge)
- Satisfaction client (avis, absence de plainte)
- Qualité des dossiers administratifs
- Respect des procédures
- Résultats d'inventaire
- Fiabilité de la caisse

Profil recherché

- Savoir-faire :
 - Technique de vente
 - Gestion administrative
 - Organisation du point de vente
 - Travail en équipe
- Savoir-être :
 - Sens du service
 - Écoute active
 - Rigueur
 - Professionnalisme
 - Sens du résultat
- Savoirs :
 - Connaissances commerciales



- Outils informatiques
- Réglementation et sécurité

Formation et rythme d'alternance

- 2 jours à l'école
- 3 jours en entreprise

Cette formation permet de développer des compétences en :

- Conseil client
- Vente et relation commerciale
- Gestion de l'espace de vente
- Mise en rayon et attractivité commerciale
- Animation commerciale
- Fidélisation client
- Suivi de l'activité commerciale
- Développement de la performance d'une unité commerciale

Conditions

- **Type de contrat** : contrat d'apprentissage
- **Lieu** : Pays d'Arles et alentours
- **Début** : rentrée 2026
- **Rythme** : 2 jours école / 3 jours entreprise
- **École** : Campus Magnus – CCI du Pays d'Arles
- **Rémunération** : selon l'âge et le niveau d'études, conformément à la réglementation de l'apprentissage

Candidature

Candidatez dès maintenant pour intégrer le **Campus Magnus – CCI du Pays d'Arles** et préparer le diplôme **GUC – Gestionnaire d'Unité Commerciale** en alternance, en lien avec une entreprise partenaire du secteur du médical.

Écrivez-nous à cfa@arles.cci.fr
ou appelez-nous au 04 90 99 08 08