

**Groupement d'intérêt public**  
**« Musées des Tissus et des Arts décoratifs »**

---

**Avis de vacance de poste**

Intitulé du poste : <b>vendeur/se boutique</b> (réf. AVP-GIP 2019009)
Contrat proposé : CDD 1 an renouvelable
Quotité de travail : 100%
Localisation : Lyon (69002)
Poste à pourvoir : dès que possible
Rémunération : selon profil

**Descriptif de l'employeur**

---

Le groupement d'intérêt public (GIP) « Musées des Tissus et des Arts décoratifs » a été créé le 1<sup>er</sup> janvier 2019. Il unit la Région Auvergne-Rhône-Alpes, la Chambre de commerce et d'industrie Lyon Métropole – Saint-Étienne – Roanne et l'Union inter-entreprises textiles Rhône-Alpes (UNITEX).

Le GIP a pour objet de gérer les collections classées Musée de France (dont est propriétaire la Chambre de commerce et d'industrie Lyon Métropole – Saint-Étienne – Roanne), ainsi que d'exploiter, développer et diversifier les activités des musées des Tissus et des Arts décoratifs, afin d'en garantir la renaissance et le rayonnement international.

Le musée des Tissus, né dans la seconde moitié du XIX<sup>e</sup> siècle, possède la plus importante collection de textiles au monde : plus de 2 millions de pièces, couvrant 4500 ans de production textile. Il représente un pôle culturel et scientifique de référence dans le monde.

Le musée des Arts décoratifs, inauguré en 1925, occupe le rang de deuxième collection française dans le domaine des arts décoratifs.

Sous l'autorité du président de l'assemblée générale du GIP (M. Étienne Blanc, 1<sup>er</sup> vice-président de la Région Auvergne-Rhône-Alpes), la direction exécutive du GIP est assurée par une directrice générale et scientifique (Mme Esclarmonde Monteil) et un administrateur général (M. Éric Gennari).

Le service de rattachement assure la mise en œuvre de la politique de développement commercial du GIP, définie conjointement avec la direction exécutive. Le développement commercial concerne la boutique, la billetterie, la location et la privatisation d'espaces, la recherche de partenariats, le mécénat, etc. Le service regroupe le responsable de la boutique ainsi que les vendeurs(-ses) aux caisses de l'établissement. La montée en puissance de ce service joue un rôle essentiel dans le projet de renaissance du musée.

## **Missions principales**

---

Sous l'autorité hiérarchique du responsable de la boutique, et en lien avec la responsable du développement commercial :

- Accueillir et informer les visiteurs du musée.
- Vendre les billets d'entrée au musée.
- Vendre les produits de la boutique, en développant un argumentaire adapté aux besoins du client.
- Participer à la gestion quotidienne de la boutique : encaissement, clôture de caisse, merchandising, entretien, inventaire, reporting...

## **Compétences**

---

### **Formation**

- Formation en vente ou commerce.
- Première expérience.

### **Connaissances**

- Maîtrise des techniques de vente (savoir détecter les attentes de la clientèle afin de proposer un produit pertinent, développer et adapter un argumentaire de vente en fonction des besoins du client, proposer des ventes complémentaires de manière judicieuse, connaître les leviers de décision pour un achat plaisir...).
- Maîtrise du merchandising.
- Maîtrise des procédures d'encaissement.
- Maîtrise des inventaires.
- Maîtrise des outils informatiques liés aux fonctions exercées (logiciels de caisse et de gestion de stock).
- Maîtrise des principes de la gestion et du reporting (savoir analyser les chiffres communiqués par son responsable concernant les ventes, le stock, les commandes, savoir consulter soi-même l'outil de gestion)
- Des connaissances dans le domaine du textile ou de la mode et/ou des arts décoratifs seraient appréciées.
- anglais (niveau B2 minimum) ; maîtrise d'une seconde langue.

### **Savoir-faire**

- Avoir un sens de l'accueil client et favoriser les conseils personnalisés.
- Savoir instaurer une relation de confiance avec la clientèle.
- Savoir gérer son temps et adapter son activité en fonction de l'affluence en boutique.
- Faire preuve de réactivité et d'initiative.
- Savoir suivre les consignes de sa hiérarchie tout en étant force de proposition.
- Savoir remonter des informations à sa hiérarchie
- Optimiser son activité en fonction de l'affluence en boutique.
- Mettre à jour ses connaissances sur les produits et participer à la veille vis-à-vis de la concurrence.

### **Savoir-être**

- Etre autonome et polyvalent.
- Se rendre disponible pour les clients.
- Sens de la négociation, diplomatie et persévérance.
- Organisation, rigueur et anticipation.
- Capacité à travailler avec de multiples interlocuteurs.
- Esprit d'équipe.
- Gestion du stress.
- Sens des relations humaines et de l'écoute.

### Conditions particulières d'exercice

---

Le calendrier commercial impose des pics d'activité à certains moments de l'année.

Les congés doivent être posés en concertation avec le responsable hiérarchique, afin de garantir une continuité de service.

Les missions peuvent être amenées à se modifier en fonction de l'évolution du GIP et/ou du service.

### Rattachement hiérarchique

---

N+1 : responsable de la boutique.

N+2 : responsable du développement commercial.

### Modalités pratiques

---

Les renseignements éventuels sont à demander, par courriel exclusivement, à [boutique@museedestissus.fr](mailto:boutique@museedestissus.fr).

Les candidatures (CV détaillé + lettre de motivation) sont à adresser, par courriel exclusivement, à l'adresse [rh@museedestissus.fr](mailto:rh@museedestissus.fr).

Prière d'indiquer en objet, pour chacune des correspondances, la référence figurant à côté de l'intitulé du poste, en première page du présent avis de vacance de poste (AVP-GIP 2019009).

Date limite de réception des candidatures : 17/01/2020 à minuit. Les candidatures reçues hors délai ne seront pas examinées.

Un accusé de réception vous sera adressé dans les jours suivant l'envoi de votre courriel. Votre candidature sera ensuite examinée dans un délai d'un mois après le 17/01/2020 ; vous serez tenu(e) informé(e) de son traitement. Aucune relance de votre part n'est nécessaire pendant ce délai.