



Mission

Le vendeur Internet apporte une assistance technique et commerciale aux clients internautes dans leur démarche d'achat, vend les produits complémentaires (assurances...), participe à la promotion du site afin de développer le chiffre d'affaires et fidéliser la clientèle. Toutes ces actions peuvent se faire par mails ou par téléphone.



Compétences requises

- Pratique courante du français et de l'anglais (lu, écrit, parlé)
- Bonne élocution et bon rédactionnel
- Sens du contact et du service
- Rigueur, maîtrise de soi et courtoisie
- Sens des responsabilités et du respect des règles (de sécurité et de qualité)
- Maîtrise des nouvelles technologies de l'Information et de la Communication (logiciels informatiques, bureautiques...)

Formation

Cette fonction est accessible à partir des formations suivantes :

- Niveau BAC à BAC 3 (certificat de fin d'études secondaires exigé)
- Une mention complémentaire par l'apprentissage sur 1 année peut être préparée pour exercer le métier de vendeur internet : la MC Assistance, Conseil, Vente à Distance (Diplôme de l'Education Nationale à Bac 1. Il est donc nécessaire de posséder le baccalauréat pour suivre la formation).
- Une expérience professionnelle dans un métier lié à la vente est fortement souhaitée.

Environnement de travail

L'emploi s'exerce sur un plateau opérationnel 7j/7 en horaires décalés, nécessite l'utilisation permanente des outils informatiques et s'exerce par téléphone ou par courriels.

Évolution

Le vendeur Internet peut évoluer vers des fonctions de technicien et d'encadrement ou vers d'autres métiers selon la mobilité interne de la compagnie.



NORMANDIE AEROSPACE

Technopôle du Madrillet

745 avenue de l'Université - Bâtiment CRIHAN

76800 Saint-Etienne du Rouvray

T +33 (0)2 32 80 88 00

www.nae.fr