

Acheteur  
 Assistant(e) commercial(e)  
 Chef de produit  
 Hôte(esse) showroom  
 Technico-commercial(e)



# Fiche métier

## Hôte(esse) showroom

### Environnement métier

#### Intitulé du métier

Hôte(esse) show-room.

#### Définition ou description synthétique du métier

- > Exerce son activité dans le domaine de la vente.
- > Accueille les clients qui se présentent dans les show-rooms de tissus d'ameublement pour leur présenter les collections et les conseiller dans le choix des produits grâce à ses connaissances en matière de qualité, de tendances et de décoration.

#### Accès au métier

- > Diplôme, certification ou habilitation, requis ou recherchés : les profils recherchés sont les écoles de design, de décoration, d'architecture intérieure.
- > La connaissance des produits et de leurs caractéristiques est requise.

#### Conditions de travail

Travaille au sein du show-room et accueille les clients.

#### Relations fonctionnelles internes et/ou externes

- > En interne, consulte l'état des stocks. Il/elle peut également travailler en collaboration avec le styliste sur les tendances de mode et de décoration.
- > En externe, est en relation avec les clients dans le show-room.

#### Environnement de travail

- > A une activité de conseil auprès du client mais n'a généralement pas d'objectifs de vente à réaliser.
- > Conseille les clients (utilisateurs, entreprises de mise en œuvre, prescripteurs) en leur présentant les produits exposés.

### Activités communes regroupées par domaines d'activités

#### Conseil client

- > **Cibler la demande** du client.
- > **Conseiller le client** en fonction de ses besoins : matières, coloris, types de tissu, styles, et usage.
- > **Renseigner les clients** sur l'état des stocks.
- > **Distribuer des tirelles, des échantillons** ou des carrés à condition aux clients.
- > **Réaliser les planches de coordonnées** pour les chantiers demandés par les professionnels.
- > **Commander les échantillons** ou réaliser les commandes le cas échéant.

### Gestion du show-room

- > **Ranger et classer** les échantillons et les porte-manteaux de tissus.
- > **Faire ou contrôler l'agencement des vitrines.**

## Compétences

### Savoirs théoriques

- > Connaissance des caractéristiques des tissus : matières, qualités, apprêts, origines des tissus, types, caractéristiques d'usage et d'entretien.
- > Connaissance des styles, de l'histoire des étoffes à travers les époques, des associations entre le textile, l'objet et la couleur.

### Savoir-faire

- > Suivre et apprécier la décoration : salons, revues spécialisées françaises et étrangères, vitrines de boutiques,...
- > Proposer l'adéquation usage/matière/coloris aux clients.
- > Assurer la remontée d'information auprès du chef de produit ou du stylisme sur la collection et les demandes des clients.

## Compétences relationnelles et aptitudes

Transposer un besoin du client en produit.

## Perspectives et facteurs d'évolution du métier

- > L'évolution du métier se dessine au regard de l'évolution du marché du tissu haut de gamme, qui tend à se positionner vers le très haut de gamme et à développer des activités de niche.
- > Le métier est donc lié à la valorisation de la créativité de l'entreprise et de la qualité des tissus proposés.
- > Dans le même temps, les show-rooms accueillent davantage de clients particuliers, quel que soit le canal de distribution, y compris internet, ce qui nécessite pour l'hôte(esse) show-room d'être capable de gérer deux types de clientèle : professionnels et particuliers.
- > À terme, on attend une bonne maîtrise de l'ensemble des canaux de distribution.