



THE BRANDO

FICHE DE MISSION

STAGIAIRE COMMERCIAL ET DIGITAL

BOUTIQUE HOTEL THE BRANDO - TETIAROA

PRESENTATION DU STAGE

Intitulé : Stagiaire commercial et digital au sein d'une Boutique Hôtel

Durée : (à définir) – X mois

Lieu : Tetiaroa, Polynésie Française

Maitre de stage : Magali VAILLANT, Directrice commerciale

Objectifs du stage : participer au développement commercial et digital de la Boutique en s'impliquant dans l'expérience client sur place et en ligne, tout en contribuant à la visibilité de la Boutique à travers la création d'un site internet et le développement des réseaux sociaux. Maîtriser parfaitement le fonctionnement d'une boutique, développer des compétences et contribuer à la performance de l'équipe.

PRESENTATION DE LA BOUTIQUE

Située au sein de l'hôtel *****THE BRANDO, la Boutique propose une sélection raffinée de vêtements, accessoires et souvenirs inspirés de l'art de vivre polynésien. Notre clientèle, essentiellement internationale, recherche des produits de qualité, représentatifs du cadre exceptionnel et du raffinement de l'hôtel. Nous attachons une grande importance à l'excellence du service et à l'expérience client.

MISSIONS PRINCIPALES

Le stage s'articulera autour de deux axes : la contribution à l'activité commerciale en boutique et le développement digital.

1. Vente : Accueil et conseils client

- Accueillir et conseiller une clientèle internationale exigeante en offrant un service de qualité et personnalisé
- Contribuer à la satisfaction des clients et à la fidélisation pour des ventes additionnelles
- Collaborer aux ouvertures et fermetures de la boutique
- Collaborer à la facturation et aux encaissements
- Renforcer les argumentaires en anglais

2. Gestion des produits et Merchandising

- Aider à réceptionner les marchandises : contrôle qualité / quantité / étiquetage
- Participer à l'implantation des nouveautés et au réassort
- Contribuer à la bonne tenue de la boutique (propreté, organisation)
- Assister aux missions d'inventaire

3. Suivi et analyse des ventes

- Aider à la réalisation et à la tenue des tableaux de bord commerciaux
- Participer à l'analyse des performances des ventes et proposer des idées d'amélioration

4. Mise en place du site internet

- Participer à la réflexion stratégique sur la création du site (structure / design / contenu)
- Etablir la rédaction des fiches produits et des textes de présentation
- Mettre en ligne les articles (photos, descriptions, prix) en veillant à une image cohérente avec l'univers luxe de la Boutique
- Proposer des idées pour valoriser l'identité polynésienne et l'expérience client à travers le site
- Effectuer des simulations d'expédition en ligne en collaboration avec Fedex – DHL (calcul des tailles colis + poids)

5. Développement des réseaux sociaux :

- Participer à un shooting photo et réalisation de stories

6. Participation aux opérations commerciales

- Proposer une nouvelle stratégie commerciale
- Aider et contribuer à l'organisation d'événements ou animations en Boutique
- Participer à l'organisation des opérations promotionnelles ou lancements de produits : par lot / présentation en villa / exposition extérieure....

- Contribuer à la mise en place et développer la communication (Guest Relation, newsletter, website.....)

7. Compétences et qualités recherchées

- **Excellente présentation** et sens du service client, en accord avec les standards du luxe
- **Aisance relationnelle**, capacité à s'adapter à une clientèle internationale
- **Créativité et sens de l'esthétique** pour la mise en valeur des produits et la création de contenus digitaux
- **Maîtrise des outils digitaux**
- **Excellentes capacités rédactionnelles** (orthographe irréprochable (FR-EN), storytelling)
- **Organisation et rigueur** : capacité à gérer en parallèle plusieurs projets
- **Esprit d'initiative et force de proposition**
- **Sensibilité à l'univers de la mode et au secteur du luxe**

8. Modalités pratiques

- **Matériel mis à disposition** : Mise à disposition d'un PC portable + adresse mail + accès logiciel à distance + badge en nacre
- **Horaires : 5 jours par semaine cf planning – 169h /mois**
 - Sur site de Tetiaroa : cf horaires ouverture de la Boutique
 - Au showroom de Papeete : 8h30 à 12h et de 12h30 à 17h00
- **Gratification** : en fin de stage
- **Avantages** :
 - Sur site Tetiaroa : réduction en Boutique de 20% et de 40% en Bijouterie, prise en charge des navettes transport bateau, prise en charge du logement et des repas pris à la cafétéria
A la charge du stagiaire : transfert en avion, repas pris en dehors de la cafétéria
 - Au showroom de Papeete : prise en charge des frais de parking sur justificatifs
- **Encadrement et suivi** : Points réguliers avec la Directrice Commerciale (a minima hebdomadaire), évaluation intermédiaire et bilan fin de stage

9. Objectifs pour le stagiaire

- Découvrir le fonctionnement d'une boutique dans un cadre d'exception
- Acquérir des compétences en vente, relations client, et marketing digital
- Participer à des projets stratégiques avec un impact direct sur la visibilité et les ventes de la boutique