

Les mosaïcultures sont un grand événement qui fait la fierté de Québec. Pour la première dans la capitale-nationale une exposition qui a le potentiel d'attirer au moins 700 000 visiteurs pour vivre cette expérience.

Les visiteurs d'ici et d'ailleurs pourront admirer près de 200 œuvres regroupées en 20 tableaux majestueux créés avec plus de six (6) millions de plantes !

Placée sous le thème **Il était une fois... la Terre**, l'exposition constituera un hymne à la beauté de la vie sur notre planète, et mettra en valeur l'histoire du site –connu au 19<sup>e</sup> siècle sous le nom de Spencer Wood pour ses jardins grandioses.

Laura Secord, fière partenaire des Mosaïcultures, contribue à cet événement qui se déroule du 24 juin au 10 octobre 2022 au parc du Bois-de-Coulonge.

Venez-vous joindre à notre équipe pour participer activement à cet événement, en y contribuant, en travaillant tout en vous amusant, que ce soit à temps plein ou à temps partiel. Une belle expérience à vivre.

**Pour postuler, merci d'envoyer vos curriculum vitae à l'adresse suivante :  
Fatima.chagraoui@nutriart.ca**

## **Poste Commis de boutique à Temps Plein :**

### **Sommaire du rôle :**

Se rapportant au Gérant de boutique, le Représentant au service à la clientèle supporte l'équipe de gestion en contribuant aux ventes de la boutique, tout en livrant un haut niveau de service à la clientèle. Ce rôle assiste l'équipe de gestion de la boutique et leur équipe dans le maintien des opérations de la boutique, tout en réalisant la vision Laura Secord. Développe et augmente ses compétences et connaissances avec l'ambition de grandir dans un rôle de leadership.

### **Tâches Majeures:**

- Supporte l'équipe de gestion en atteignant les objectifs de vente.
- Suit constamment les standards du Service à la Clientèle.
- Apporte au Gérant un retour d'information honnête et constructif.
- Pourrais être amené à participer à la formation et au coaching.
- Aide à maintenir la propreté et l'apparence de la boutique.
- Suit les directives et plans de merchandising.
- Se plie aux politiques et procédures de la compagnie afin d'assurer la satisfaction du client et pour atteindre les objectifs de la boutique.
- Supporte l'équipe en suivant les objectifs de la compagnie et les nouvelles initiatives.

### **Compétences recherchées**

#### **Compétences Clés:**

##### **Porté sur les ventes :**

- Utilise les compétences de vente pour supporter les objectifs de vente de la boutique.
- Utilise la connaissance des produits pour la vente des produits.

##### **Axé sur le client**

- Créé une atmosphère chaleureuse et amicale.
- Démontre une attitude 'le client, priorité numéro 1'
- Recueille l'information au niveau des plaintes au service à la clientèle et s'assure de transmettre l'information au gérant

##### **Travail d'équipe**

- Travaille bien en tant que membre d'une équipe.
- Offre du support aux autres membres de l'équipe et au Gérant

### **Compétences organisationnelles**

- Bonnes priorités
- Démontre des compétences administratives claires et précises.

### **Compétences de communication**

- Communique de façon utile, amicale et claire avec les clients et membres de l'équipe.
- Pratique l'écoute active et attentive.

### **Marchandisage Visuel**

- Démontre de la fierté vis-à-vis la propreté et l'apparence de la boutique.
- Porte attention au détail.

### **Attributs:**

- Bonne énergie
- Attitude positive et amicale
- Grande énergie
- Professionnel
- Organisé

### **Éducation/Expérience:**

- Expérience en Ventes/Service à la Clientèle préférable.

## **Commis de boutique à Temp. Partiel**

### **Sommaire du rôle :**

Se rapportant au Gérant de boutique, le commis de boutique supporte l'équipe de gestion en contribuant aux ventes de la boutique, tout en livrant un haut niveau de service à la clientèle. Ce rôle assiste l'équipe de gestion de la boutique et leur équipe dans le maintien des opérations de la boutique, tout en réalisant la vision Laura Secord.

### **Tâches Majeures :**

- Supporte l'équipe de gestion en atteignant les objectifs de vente.
- Apporte au gérant un retour d'information honnête et constructif
- Suit constamment les standards du Service à la Clientèle.
- Aide à maintenir la propreté et l'apparence de la boutique.
- Suit les directives et plans de merchandising.
- Se plie aux politiques et procédures de la compagnie afin d'assurer la satisfaction du client et pour atteindre les objectifs de la boutique.
- Supporte l'équipe en suivant les objectifs de la compagnie et les nouvelles initiatives.
- Toutes autres tâches connexes.

### **Compétences Clés :**

#### Effectif

- Porté sur les ventes
  - Utilise les compétences de vente pour supporter les objectifs de vente de la boutique.
  - Utilise la connaissance des produits pour la vente des produits.
- Axé sur le client
  - Créé une atmosphère chaleureuse et amicale.
  - Démontre une attitude 'le client, priorité numéro 1'
- Travail d'équipe
  - Travaille bien en tant que membre d'une équipe.
  - Offre du support aux autres membres de l'équipe et au Gérant.

#### Exploitation

- Compétences organisationnelles
  - Bonnes priorités
  - Démontre des compétences administratives claires et précises.
- Compétences de communication
  - Communique de façon utile, amicale et claire avec les clients et membres de l'équipe.
  - Pratique l'écoute active et attentive.

## Marchandisage

- Marchandisage Visuel
  - Démontre de la fierté vis-à-vis la propreté et l'apparence de la boutique.

## **Attributs :**

- Bonne énergie
- Attitude positive et amicale
- Organisé

## **Éducation/Expérience :**

- Expérience en Ventes/Service à la Clientèle préférable.