

CONSEILLER-ÈRE BEAUTÉ

ESTHÉTIQUE



Comme son nom l'indique, le/la conseiller/e beauté est chargé/e de conseiller les clients d'un institut, d'une parfumerie, d'un spa, etc. Il/Elle leur propose les produits et services (soins, maquillage, manucure, parfum, épilation, etc.) les plus adaptés à leurs besoins, à leurs attentes, à leur morphologie aussi, afin qu'ils se sentent bien dans leur peau.

Il/Elle est donc aux avant-postes de la relation client et c'est un maillon essentiel du magasin dans lequel il/elle est amené/e à exercer des missions très variées.

Salaire débutant:

A partir du SMIC avec possibilité de primes sur objectifs selon le niveau de diplôme.

Domaine d'activité:

Le secteur de la beauté et de l'esthétique

Autres appellations:

Esthéticien/ne conseiller/e beauté.



MISSIONS

Les missions du/de la conseillère beauté peuvent être variées au fil de la journée ce qui ne laisse pas de place à la routine !

Avant toute chose, le/la conseiller/e accueille le client, l'écoute et identifie ses besoins. Il/Elle lui propose alors des produits ou des soins adaptés, en fonction de sa peau, de son âge, de ses goûts.

Pour s'assurer que le produit proposé convient au mieux, il/elle peut le faire tester au client.

Il/Elle peut aussi être amené/e à effectuer lui/elle-même les

soins tels que le maquillage, l'épilation, la manucure.

En fonction de la taille du magasin et des attentes de ses supérieurs, il/elle peut être amené/e à réaliser des ventes, à s'assurer du bon fonctionnement et de l'agencement du magasin (aménagement des vitrines, des têtes de gondoles ou du centre de soins), ou encore s'assurer de la bonne gestion des stocks.



COMPÉTENCES

Le/La conseiller/e beauté doit avoir des compétences en matière de cosmétologie, dermatologie et parfumerie.

Il/Elle doit savoir maîtriser les techniques de soins esthétiques de beauté et de bien-être, et bien connaître la réglementation en matière d'hygiène et de sécurité.

Il/Elle doit bien sûr connaître les produits qu'il/elle conseille et vend.

Le/La conseiller doit donc connaître les techniques de vente, pour atteindre les objectifs fixés par sa hiérarchie et développer son chiffre d'affaire.

Grace aux réseaux sociaux et aux influenceurs, les clients sont de plus en plus informés des dernières tendances et peuvent avoir des attentes éclectiques et variées. Il est donc important d'être au fait des dernières techniques modernes de soin, d'être curieux.

En contact direct avec le client, le/la conseiller/e doit être à l'écoute, patient/e, aimable et rassurant/e. Il/Elle doit même savoir parfois faire preuve de psychologie.

Il/Elle doit aussi être dynamique, souriant/e et avoir le sens du commerce pour convaincre son client des bienfaits des produits et soins qu'il propose.



CADRE DE TRAVAIL

Ce métier peut s'exercer dans des cadres variés : institut de beauté, parfumerie, parapharmacie, spa. Il peut s'exercer aussi à domicile.

On peut l'exercer en tant que salarié, mais aussi en tant qu'indépendant si on représente une marque spécifique.

Ce métier s'exerce dans les conditions d'hygiène irréprochable, dans un cadre de travail agréable, apaisé, où les clients doivent se sentir bien et en confiance.

C'est un travail d'équipe sous l'autorité d'un responsable d'institut.



FORMATIONS

Pour accéder au métier de conseiller/e beauté, il peut être titulaire d'un :

- CAP esthétique cosmétique parfumerie,
- CAP vente,
- BAC Pro esthétique cosmétique parfumerie (ECP),
- BTS Métiers de l'esthétique, cosmétique, parfumerie (MECP),
- Titre homologué inscrit au RNCP.



ÉVOLUTION PROFESSIONNELLE

Avec de l'expérience, il est tout à fait possible d'évoluer au sein de l'entreprise vers des postes d'adjoint, de responsable d'institut, de Spa, ou encore gérer un pôle soin et maquillage d'une grande enseigne.