



# Monteur-Vendeur

## FINALITÉ



Sous le contrôle et la responsabilité d'un opticien, le monteur vendeur est à la fois un vendeur d'équipements optique et un ouvrier monteur en lunetterie. En magasin, il accueille le client, le conseille sur le type de monture et de lentilles, conformément à la prescription de l'ophtalmologiste. Il prend les mesures élémentaires nécessaires à l'exécution correcte de cette prescription. Il effectue des réparations. Il exécute ses missions en conformité avec les décisions du Conseil d'Administration, de la Direction et du Responsable de la Filière Optique et dans l'esprit des valeurs de la Mutualité.

## PLACE DANS L'ORGANISATION

### • Relation hiérarchique

Le monteur-vendeur optique est placé sous la hiérarchie de l'Opticien Directeur, ce dernier étant lui hiérarchiquement rattaché au Responsable de la Filière Optique.

### • Relation fonctionnelle

Le monteur-vendeur optique travaille au sein d'une équipe de professionnels de l'optique. Il est amené à échanger régulièrement avec ses collègues de la Filière Optique.

## QUALIFICATIONS

### • CAP - BEP Optique Lunetterie

• Titre professionnel de Technicien en montage et vente d'optique lunetterie  
Baccalauréat Professionnel Optique Lunetterie

### • Sans qualification pour les professionnels ayant plus de 15 ans d'expérience dans le métier

## MISSIONS

• Réaliser le montage, la vente, la livraison, l'ajustage, le service après-vente, la réparation avec une attention toute particulière portée à la qualité de l'accueil et la satisfaction du client, notamment par la qualité du conseil et de la réponse apportée à son besoin,

• Proposer et pratiquer le tiers-payant et traiter les litiges associés en collaboration avec le Service Tiers-Payant de la Mutualité

• Appliquer les dispositions des conventions obligatoires définies par le Code de la Santé Publique et celles conclues avec les organismes complémentaires de protection sociale.

## AUTRES MISSIONS

### Dimension relationnelle

• Développer une communication professionnelle et courtoise avec les clients,  
• Entretenir des relations de collaboration avec les collaborateurs de la Filière Optique,  
• Participer pleinement à l'activité du centre d'optique par un apport positif et constant au débat collectif dans le respect de chacun et dans le respect des décisions prises

### Dimension organisationnelle

• Appliquer des différentes procédures internes,  
• Veiller au respect des délais de livraison convenus avec les clients.

### Dimension managériale

• Encadrer stagiaires en veillant au respect des objectifs fixés dans les conventions de stages,

### Dimension économique

• Respecter les consignes commerciales,  
• Etre force de proposition pour le développement de l'activité.

## COMPÉTENCES

• Maîtriser les connaissances scientifiques et les techniques propres au métier

• Connaître les applicatifs métiers

• Maîtriser les techniques de vente

• Etre rigoureux et minutieux

• Posséder une certaine dextérité manuelle

• Savoir rendre compte

• Savoir s'organiser et gérer les priorités

• Maîtriser les procédures internes

• Faire preuve de disponibilité et de réactivité

• Savoir valoriser les ventes à forte valeur ajoutée par le biais des ventes dites « primées »

• Intégrer une dimension esthétique dans l'accompagnement du choix d'équipement des clients.