



Mise à jour : 28.06.2022

Esthéticien(ne) en parfumerie-cosmétique

NIVEAU D'EXPÉRIENCE

0 à 1 an

SOUS-FAMILLE

Support ventes

CODE-ROME

D1208 : Soins esthétiques et corporels

FAMILLE

Marketing, Communication, Vente

AUTRES APPELLATIONS

Maquilleur(euse) , Cosméticien(ne)-
esthéticien(ne)

CODE PCS

217c

Présentation

L'Esthéticien(ne) réalise les soins destinés à l'entretien et l'embellissement de l'aspect corporel d'une personne (soins d'esthétique, maquillage, mise en beauté...) avec les produits de la marque. Il/elle conseille et vend également les produits de beauté de la marque.

Les activités

CE QU'IL FAIT AU QUOTIDIEN

- Accueil de la clientèle
- Animation de cours sur les techniques de maquillage
- Conseils pratiques et personnalisés adaptés aux attentes de la clientèle
- Détermination du traitement adapté à la personne et présentation des produits
- Entretien du matériel utilisé dans le cadre de ses activités
- Gestion et mise à jour du fichier clients (coordonnées, produits testés et achetés, soins réalisés, etc.)
- Maquillage de la clientèle
- Prise de rendez-vous et gestion d'agenda
- Promotion de la ligne de produits de la marque
- Réalisation des soins du visage / du corps
- Vente des produits de la marque / de la gamme



Les compétences

SAVOIRS ET SAVOIR-FAIRE ATTENDUS

SAVOIR

Merchandising



Négociation commerciale



Physique/Chimie



Produits esthétiques / Cosmétiques



Techniques d'application des produits de la marque



Techniques de maquillage



Techniques des soins du visage et du corps



SAVOIR-FAIRE

- Adapter la présentation de soi à l'image véhiculée par la marque
- Argumenter et convaincre sur l'ensemble de l'offre produits et / ou services
- Conseiller le client sur les produits et leurs modes d'utilisation, adapter l'offre
- Définir et argumenter auprès du client de « solutions » personnalisées
- Diagnostiquer l'état d'une peau
- Reformuler les attentes des clients, contrer les objections, conclure une vente
- Renseigner une fiche client
- Suivre l'état des stocks et préparer les commandes
- Utiliser les techniques et outils de soins du visage et du corps
- Valoriser l'image de marque à travers le maquillage



Les compétences

SAVOIRS ET SAVOIR-FAIRE ATTENDUS

COMPÉTENCES TRANSVERSES

Utilisation des outils numériques



Anglais



Organisation et gestion du temps



Travail en mode projet



Animation et encadrement d'équipe



Transmission de savoirs et savoir-faire



Travail collaboratif



Relation client



Communication orale et écrite



Analyse et synthèse



Application des règlements et protocoles HSE



Gestion et maîtrise des risques



Diagnostic et résolution de problèmes



Prise d'initiatives



Créativité et inventivité





Les certifications

QUELQUES CERTIFICATIONS PERMETTANT D'ACCÉDER AU MÉTIER...

CAP

- CAP Esthétique, cosmétique, parfumerie
-

TITRE PROFESSIONNEL

- TP Esthéticien(ne) - conseiller(ère) beauté
 - TP Esthéticien(ne) cosméticien(ne)
-

BTS

- BTS Métiers de l'esthétique-cosmétique-parfumerie, option Formation-marques
-

CQP

- CQPI Vente Conseil en Magasin



Parcours professionnels

📦 Métiers appartenant à la même famille que le métier cible

■ ■ ■ TRÈS PROCHES

📦 Démonstrateur(trice) en parfumerie - cosmétique



■ ■ ■ PROCHE

📦 Spécialiste merchandising / Publicité sur lieu de vente (PLV) H/F



📦 Formateur(trice) en parfumerie-cosmétique



■ ■ ■ ÉLOIGNÉS / ÉVOLUTIONS

📦 Responsable du service client H/F



📦 Responsable des ventes H/F



📦 Responsable de l'administration commerciale H/F



Responsable de centre de profits H/F



Documentaliste H/F



📦 Chef(fe) de produit

