

OH MY CREAM!	<b>Promotion OH MY EXPERT.E !</b> <b>Classe dédiée</b> <b>Alternance 12 mois / niveau 6</b>	<small>ÉCOLE LUXE &amp; RETAIL</small> <b>EMA SUP</b> <small>PARIS</small>
--------------	---	--

**Oh My Cream** est une marque et un réseau de boutiques fondé en 2013 par **Juliette Lévy**. (34 boutiques dont 8 à l'étranger) L'enseigne propose une **sélection de marques de cosmétiques "clean"** (sans ingrédients controversés, plus transparents et efficaces) ainsi que **sa propre ligne de soins**. Elle se positionne sur un **segment haut de gamme, alliant expertise, transparence et éducation** du consommateur.

Ce programme en alternance co-construit entre EMA SUP Paris et OH MY CREAM est une exclusivité sur-mesure afin de former des professionnel·les capables d'incarner l'expertise clean beauty, développer la performance commerciale en boutique, réaliser des diagnostics de peau et soins experts, animer et fidéliser une clientèle exigeante et piloter un point de vente dans une logique omnicanale.

#### Le poste au quotidien :

- Réaliser des soins visage expert et sur mesure avec la marque Dermalogica, Susanne Kaufmann, Tata Harper & la marque Oh My Cream Skincare
- Préparer la cabine pour les soins : installation du lit, nettoyage/désinfection entre les soins.
- Accueillir de façon personnalisée la clientèle, conseiller, vendre et fidéliser en cabine ou sur le floor boutique.
- Réaliser des diagnostics de peau
- Réaliser des masterclass, des animations en boutique
- Réceptionner et ranger les réassorts, réaliser des inventaires réguliers en boutique
- Passer de commandes de matériels (fournitures de bureau, consommables esthétiques)
- Dans certains cas, accompagner la directrice de boutique dans ses missions managériales

#### Le niveau de recrutement initial :

BAC+2 (équivalent niveau 5) ou BAC (équivalent niveau 4) avec 2 ans d'expériences professionnelles.  
 Un diplôme de l'esthétiques est nécessaire (minimum niveau 5)

#### La certification préparée :

**Responsable développement commercial mode, luxe, beauté**, Certification EMA SUP enregistrée au RNCP par le Ministère du Travail, niveau 6 (licence). Décision de France Compétences du 01/10/2024, RNCP 39612

	COMPETENCES	EVALUATION	MODALITE D'EVALUATION	MODE D'EVALUATION
BLOC 1	Développer les ventes en garantissant une <b>EXPERIENCE CLIENT</b> omnicanale mode, luxe et beauté personnalisée	E1	Mise en situation professionnelle orale reconstituée d'une rencontre client.e/conseiller.ère en point de vente, en français ou en anglais avec l'utilisation d'outils digitaux. L'évaluation est individuelle.	Oral
BLOC 2	Animer et manager une équipe <b>RETAIL Mode, Luxe, Beauté</b> pour garantir la performance commerciale de l'espace de vente	E21 E22	Mise en situation professionnelle orale reconstituée d'une rencontre managériale individuelle Mise en situation professionnelle orale reconstituée d'une rencontre managériale d'équipe	Oral Oral
BLOC 3	Mettre en œuvre la stratégie commerciale et initier des plans d'action spécifiques sur le floor	E3	Mémoire et soutenance issu d'une problématique <b>RETAIL</b> du point de vente	Ecrit Oral
BLOC 4	Piloter la gestion budgétaire et opérationnelle d'un axe, rayon, espace ou secteur <b>Mode, Luxe, Beauté</b> .	E4	<b>ETUDE DE CAS individuelle</b> : Pilotage chiffré d'un axe mode ou beauté.	Etude cas à l'écrit

#### Les avantages de ce parcours sur-mesure :

- Une alternance qui suit le rythme de la profession : début de semaine en formation et fin de semaine en entreprise dans le cadre d'un contrat de travail (contrat d'apprentissage)
- Une formation active et participative dispensée par des professionnel·les
- Des techniques de vente, d'animation, de formation et de management concrètes adaptées
- Une double validation par le Ministère du Travail (Bac +3, niveau 6) et par les professionnels présents aux jurys
- Une mutuelle innovante et hyper avantageuse (Alan), prise en charge à 100 %
- 2 jours de congés payés additionnels chaque année.
- 1 Jour de congé offert pour son anniversaire
- Tickets restaurant
- Une réduction (très) significative sur les produits et de nombreux cadeaux produits - découvertes

- Des événements internes pour échanger, se rencontrer et maximiser ses connaissances.
- Possibilité d'évolution et de mobilité dans les boutiques.

## La durée de la formation :

Formation de 460 heures en alternance de septembre 2026 (ou août) à août 2027 en présentiel.

**Processus de recrutement :** OH MY CREAM recrute tous les talents.

**1. Réception des candidatures, envoi du CV à l'adresse mail : sas3@emasup.com**

**2. Préqualification téléphonique/vidéo par EMA SUP**

**3. Entretien RH OH MY CREAM**

**4. Entretien Responsable Réseau / Responsable Boutique pour validation finale**

## Programme de la formation

### 1. CULTURE BEAUTÉ & LUXE

#### Comprendre l'écosystème pour mieux performer

- Panorama du marché beauté, mode & luxe
  - Chiffres clés et mutations des circuits de distribution
  - Distribution sélective : acteurs majeurs, DNVB, nouvelles marques engagées
  - Évolution des attentes client : personnalisation, transparence, expérience
  - Multiculturalisme : de l'achat plaisir local à l'achat stratégique international
  - L'impact des générations dans le Retail
  - Communication des marques premium & clean
  - RSE, traçabilité, engagement et omnicanalité
  - Visual merchandising : scénariser sans surjouer
  - Digital & performance : CRM, clienteling, réseaux sociaux
  - KPI Retail : CA, PM, TT, PA, taux de transformation, sell-out
- Objectif : développer une lecture business fine et contemporaine du Retail beauté.

### 2. EXPERTISE PRODUIT

#### Du savoir au conseil signature.

#### S'affirmer en coach beauté

#### Parfum : langage & émotion

- Culture olfactive et vocabulaire professionnel
- Parfumerie sélective, confidentielle et nouvelles maisons
- Ritualiser la découverte sensorielle

#### Soin : prescription et crédibilité

- Langage dermatologique & cosmétique
- Hydratation, anti-âge, sérums, premium Skincare
- Green beauty, clean beauty, nutricosmétique, beauty tech, haircare
- Vente d'un rituel complet
- Vente cabine & conseil expert
- Dispositifs techniques (LED, outils technologiques...)
- L'impact des Beauty Tools dans un conseil expert

#### Maquillage : technique & désir

- Maquillage flash maîtrisé et naturel
- Argumentation produits leaders & nouveautés
- Construction d'un rituel maquillage cohérent
- Transformer l'application en panier moyen

Objectif : devenir une référence conseil, capable de transformer l'expertise en valeur ajoutée concrète.

### 3. EXPÉRIENCE CLIENT OMNISCANALE

#### Du contact au lien durable

- Les fondamentaux d'une expérience personnalisée
- Se connecter : écoute active & diagnostic
- Composer une sélection sur-mesure
- Créer une relation durable
- Spécificités institut & cabine

- Vente en anglais : vocabulaire beauté & luxe

- Mémento professionnel bilingue

Objectif : faire vivre une expérience fluide, cohérente et mémorable, en boutique et au-delà.

### 4. MÉTIERS & POSTURES

#### Vendre. Animer. Former. Manager.

#### Animation & représentation de marque

- Rôle d'animateur-trice, démonstrateur-trice, responsable secteur, Coach Beauté
- Posture professionnelle affirmée
- Influence positive sur les équipes terrain

#### Négociation commerciale (Sell-in)

- Argumenter une action commerciale
- Convaincre un-e responsable magasin
- Préparer et conduire un entretien
- Défendre merchandising & nouveautés
- Gérer appels et suivi
- S'auto-évaluer avec méthode

#### Concevoir & animer une formation

- Construire un module impactant
- Créer une pédagogie expérientielle
- Animer avec énergie et intelligence collective
- Mesurer l'impact terrain

Objectif : développer une légitimité professionnelle au-delà de la simple vente.

### 5. MANAGEMENT OPÉRATIONNEL

#### Piloter la performance avec humanité

- Manager accompagnateur-trice et développeur-se de talents sur le floor / en cabine
- Pilotage quotidien : objectifs, KPI, rituels
- Intelligence relationnelle & émotionnelle
- Gestion des générations & Process Com®
- Communication impactante & Winning Pitch©
- Recrutement, intégration, brief d'équipe
- Motivation & cohésion
- Back-office : stock, démarque, planning, reporting

Objectif : incarner un leadership Retail moderne, inclusif et orienté performance durable.

### 6. SOFT SKILLS SIGNATURE

#### Développées au fil de mois thématiques :

- Curiosité stratégique
- Excellence relationnelle
- Audace maîtrisée
- Sens du collectif
- Responsabilité & posture

Parce qu'une experte beauté performante est aussi une personnalité affirmée