



# Opticien • lunetier

## FINALITÉ



L'opticien-lunetier réalise sur prescription médicale, adapte, délivre les lunettes ou les lentilles destinées à corriger les défauts visuels. Il peut assurer l'éducation des clients, notamment pour l'apprentissage du port de lentilles. L'opticien peut vendre également des fournitures d'optique (loupes, jumelles, lunettes de protection, produits d'entretien). 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

L'opticien-lunetier est placé sous la hiérarchie de l'Opticien Directeur, ce dernier étant lui hiérarchiquement rattaché au Responsable de la Filière Optique.

- Relation fonctionnelle

L'opticien-lunetier 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

- BTS Opticien-Lunetier

## 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,
- Réaliser l'examen de vue lorsque cela est nécessaire,
- Exercer l'adaptation des lentilles de contact et conseiller les clients sur leur manipulation,
- 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 et apprentis éventuels, en veillant au respect des objectifs fixés dans les conventions de stages,
- Participer à l'encadrement de l'équipe dans une optique qualitative et d'optimisation des résultats.

### Dimension économique

- Respecter les consignes commerciales,
- Assurer, par délégation de l'opticien directeur, la tenue et le contrôle des caisses physique et informatique,
- Vérifier la bonne concordance entre le bon de livraison et la facture, bon de livraison et bon valorisé émis par le logiciel métier afin de permettre l'ordonnancement et le règlement de la facture
- Transmettre les documents comptables, dans le respect des consignes notamment en matière de délai de transmission
- Transmettre les autres documents, notamment les bons de livraison, les factures fournisseurs et tous documents relatifs à la gestion des stocks au Service des Filières Optique et Audition, dans le respect des consignes notamment en matière de délai de transmission,
- Etre force de proposition pour le développement de l'activité.

## COMPÉTENCES

- Maîtriser les techniques de vente et de management
- Maîtriser les connaissances scientifiques et les techniques propres au métier
- Connaître les applicatifs métiers
- Etre rigoureux et minutieux
- Posséder une certaine dextérité manuelle
- Savoir rendre compte
- Savoir s'organiser et gérer les priorités
- Maîtriser les procédures internes
- Savoir développer une communication adaptée au niveau de compréhension de son interlocuteur
- Savoir valoriser les ventes à forte valeur ajoutée par le biais des ventes dites « primées »
- Faire preuve de disponibilité et de réactivité
- Intégrer une dimension esthétique dans l'accompagnement du choix d'équipement des clients.