STELLENBESCHREIBUNG

Verkaufsberater(in)

Zweck der Stelle
Sie sind als Verkaufsfachkraft im Rahmen der Verkaufspolitik unter Beachtung der Werte der Marke Sergent Major und unter der Verantwortung Ihrer Leiterin des Geschäfts tätig, um so ständig den Umsatz der Boutique zu steigern.

Aufgaben

- **Verkauf**

1- Sie stehen dafür ein, dass der Kontakt mit jedem Kunden, der die Boutique betritt, garantiert ist und begleiten ihn beim Verkaufsvorgang bis zu dessen Abschluss.

- Sie begrüßen jeden Kunden und halten sich ganz selbstverständlich bei ihm auf, um ihm zu helfen, sein(e) Kaufbedürfnis(se) zu artikulieren.
- Sie entwickeln mit allen Kunden eine Beziehung des aufmerksamen Zuhörens, um so genau ihre Bedürfnisse herauszufinden.
- Sie legen jeden Verkauf so an, dass die Produkte aufgewertet werden und Ihr Umsatzergebnis ausgebaut wird, insbesondere, indem Sie auf zusätzliche Verkäufe hinarbeiten,
- Sie wirken aktiv an der Aufwertung der Verkaufsgeschäfte mit, die das Jahr unterstreichen,
- Storytelling
- Sie bieten jedem Kunden an, am Programm der Kundenbindung teilzunehmen,
- Sie nehmen die Einnahme für seine Verkäufe vor, indem Sie der Verabschiedung eine ganz besondere Bedeutung zukommen lassen, von der Sie wissen, dass sie eine Schlüsselrolle bei der Kundenbindung spielt,
- Sie fragen nach der E-Mail-Adresse jedes Kunden, wenn er an die Kasse kommt, um so die Kundendatenbank von SM zu erweitern
- Sie halten die Dienstleistungspolitik ein und setzen sie um
- Sie legen Streitigkeiten nach dem Verkauf bei, indem Sie geeignete Lösungen finden.

Sie optimieren die Betreuung auf der Verkaufsfläche bei einem Ansturm: Einen Kunden bei seinem Gang an die Kasse an eine andere Kundeberaterin übergeben, um so einen weiteren Kunden zu begleiten,

Sie stellen die Betreuung mehrerer Kunden sicher: Zwei oder drei Kunden gleichzeitig betreuen können und gegebenenfalls an eine andere Verkaufsberaterin weiterleiten.

2- Sie haben Fachkenntnisse über das Produkt

- Sie haben die Segmentierung der unterschiedlichen Welten unter Kontrolle und beraten die Kunden bei den passenden Größen.
- Sie kennen die Zusammensetzung unserer Produkte, sind über die neuen Materialien informiert und beraten Ihre Kunden geschickt bezüglich der Pflege.
- Sie finden die Tricks der Produkte heraus und machen daraus ein Verkaufsargument.
- Sie legen jeden Verkauf so an und sorgen dafür, dass die Geschichte der Kollektionen von SM erzählt wird.

- **Das Führen des Geschäfts - Merchandising**

1- Sie garantieren einen klaren, freundlichen, gemütlichen Verkaufsraum für jeden Kunden, damit er Lust hat einzukaufen und darüber hinaus wiederzukommen.

Indem Sie zur schnellen Bearbeitung der Waren beitragen: die Pakete für den Standort, für die Aufstockung und die Rücksendungen, unter Anwendung der Richtlinien, die Ihnen von Ihrer Vorgesetzen mitgeteilt wurden, um so die Produkte für Ihre Kunden so schnell wie möglich zur Verfügung zu halten.

- Sie nehmen die Pakete unter Beachtung der Vorgehensweisen an,
- Sie kontrollieren ihren Inhalt bezüglich der Mengen und berichtigen eventuelle Abweichungen im System,
- Sie bringen an die Produkte eine Diebstahlsicherung gemäß den Empfehlungen Ihrer Vorgesetzten an und achten dabei darauf, dass sie nicht beschädigt werden, sie auf der Verkaufsfläche zur Geltung kommen.

Indem Sie täglich die Boutique aufräumen

- Sie beachten die Aufteilung der unterschiedlichen Welten
- Sie achten auf das Aussehen der Produkte und auf die Befolgung der Anweisungen im Hinblick auf: Zusammenlegen, Sticker / Größen, Bügel …
- Sie wirken an der ordnungsgemäßen Pflege der Räume, der angrenzenden Räume und der unmittelbaren Umgebung der Boutique mit, wobei der Zeitplan für Organisation und Reinigung von Ihren Vorgesetzten eingesetzt wird.
- Sie gehen sorgsam um mit den Ihnen zur Verfügung gestellten Geräten und nutzen sie zum richtigen Zeitpunkt
- Sie halten die Charta namens „Die Boutique zu den Normen und Sicherheit" ein; im Einkaufszentrum richten Sie sich nach der Anwendung der besonderen Gesundheits- und Sicherheitsvorschriften, die vom Zentrum festgelegt wurden.

2- Sie setzen die Displays ein, die von der Merchandising-Abteilung zugesandt wurden, und dies unter Beachtung der vereinbarten Fristen .

- Sie wirken an der Ausarbeitung der Schaufenster mit und achten auf ihre tägliche Pflege.
- Sie pflegen Displays und gestalten sie lebendig, indem Produktwechsel organisiert werden, die Ihren Kunden die repräsentativen Abstimmungen des Themeninhalts und der Marke anbieten können. (Matching / Querverkäufe)
- Sie leisten einen Beitrag zur Ausarbeitung der Animationen und Innendekorationen der Boutique
- Sie sind aufmerksam bei der Wiederbevorratung für das Geschäft, sodass Ausverkäufe vermieden werden.

- **Die Kundenbetreuung und Einnahme**

1- Sie tragen zur Optimierung des Umsatzes des Geschäfts bei

- Sie nehmen täglich das Umsatzziel des Geschäfts zur Kenntnis und ganz besonders das eigene
- Sie beherrschen die wichtigsten kaufmännischen Items: Stundenumsatz, durchschnittlicher Warenkorb, Verkaufsindex …, und kennen die Mittel, mit denen man bei jedem Verkauf Steigerungen erzielen kann.
- Sie beziehen sich täglich auf das Bindungsnotizheft, um die Anweisungen zur Kenntnis zu nehmen, und berichten von eventuellen Informationen
- Sie nehmen Tag für Tag Informationen zur Kenntnis, die auf der Weißtafel angeschlagen sind und wenden sie an
- Sie füllen die Umsatztabelle für Verkäuferinnen aus
- Sie füllen auf Verlangen der Vorgesetzen die Statusbilanz aus: Verfolgung des Tagesumsatzes, Ergebnisse der Zähler, Analyse der Besucher….
- Sie beteileigen sich aktiv an den Teamzusammenkünften.

Für die ordnungsgemäße Einnahme der Verkäufe sorgen durch das Beherrschen der Vorgänge Kassenöffnung und Kassenabschluss und durch Einhaltung der internen Anweisungen des Unternehmens

- Sie öffnen und schließen die Boutique mit einem Schlüsselbund, das - je nach den Arbeitsplänen - unter ihre Verantwortung gestellt wird.

- Sie öffnen die Mails, verfassen sie und achten darauf, dass sie der Leiterin und dem Team zur Kenntnis gebracht werden und überprüfen die Richtigkeit des Kassenbestandes bei einer Geschäftsöffnung.

- Sie nehmen mengenmäßige Kontrollen bei der Unterteilung der Einnahmen in Bargeld/ Bankkarten aus dem laufenden Tagesgeschäft vor und tragen eventuelle Abweichungen Ihrer Vorgesetzen vor.

- Sie nehmen den Kassenabschluss vor, bereiten die Bankeinzahlung vor, hinterlegen bei Geschäftsschluss die Einnahmen an einen vorher durch die internen Anweidungen festgelegten Ort.

- Auf ausdrückliche und punktuelle Bitte der Vorgesetzten hinterlegen Sie die Einnahmen bei der Bank.

- Sie tragen zur wirksam zur Überwachung der Boutique bei und kämpfen aktiv gegen die unerwartete Herabsetzung an.

<u>Schnittstellen</u>

- In Kontakt mit der Vorgesetzten und dem Team des Geschäfts
- In Kontakt mit dem Regionalleiter

Leistungsindikatoren

- **Quantitative Indikatoren**
- **Qualitative Indikatoren**

Profil
Bereits eine erste Erfahrung in der Prêt-à-porter wünschenswert
Gespür für die Begrüßung und den Service
Gastfreundlichkeit
Aufmerksam
Verkaufstüchtig
Ist in der Lage, eine freundschaftliche Beziehung mit den Kunden (Eltern) herzustellen
Initiativ, Vorschlagsstärke
Umsetzung des Outfitgedankens
Teamgeist und Solidarität
Vielseitig einsetzbar
Freundlich
Reaktiv
Gepflegte Erscheinung