

Nazwa: Kierownik sali sprzedaży

Kod: 522201

Synteza: Odpowiada za powierzony dział sklepu oraz za wprowadzenie towaru na stan sklepu;  
dba o powierzone mienie i jakość towaru;  
zajmuje się przygotowaniem artykułów do sprzedaży w ramach określonego asortymentu sklepu;  
odpowiada za zarządzanie małym zespołem sprzedawców.

Zadania zawodowe: zarządzanie asortymentem sklepu w ramach działu;  
zapewnianie optymalnej ekspozycji towarów;  
współtworzenie polityki handlowej powierzonego działu;  
składanie zamówień;  
realizowanie wyznaczonych celów i planów handlowych;  
zapewnianie profesjonalnej obsługi klientów w zakresie sprzedaży danego towaru;  
obsługa klienta;  
zarządzanie pracą podległego zespołu: planowanie pracy zespołu, ustalanie grafików pracy zespołu (pracowników na zmianach), rozdzielanie zadań rozliczanie godzin pracy, udział w podejmowaniu decyzji dotyczących premii i dodatków motywujących, branie czynnego udziału w procesie rekrutacyjnym nowych pracowników;  
przygotowywanie raportów z rozliczeń kas i realizacji zadań;  
przestrzeganie ustalonych procedur i standardów w zakresie obsługi klientów na sali sprzedaży.

Dodatkowe zadania zawodowe: reprezentowanie firmy w kontaktach z klientami i dostawcami towarów;  
aktywna współpraca z przełożonymi oraz z zespołem Visual Merchandisingu.