

Должностная инструкция продавца-консультанта



Цель / Миссия:

Обеспечить высококвалифицированный сервис каждому посетителю магазина с целью выполнения индивидуального торгового плана.

- Направление: adidas –Украина
- Отдел: Розница
- Место работы: Киев/Регион
- Уровень должности :

Должность:	
Напрямую подчиняется:	администратору/ ст.продавцу
Основное взаимодействие:	менеджером магазина, администратором, ст. продавцем, ст.кладовщиком, кладовщиком, кассиром

Должен знать:

- 8 мировых стандартов и применять на практике;
- Правила внутреннего распорядка.
- Положение о начислении заработной платы.
- Retail manual (раздел продавца-консультанта).
- Ассортимент, квалификацию, характеристику, назначение товаров, технологии используемые в товаре представленных коллекций и способы использования и уход за ними.
- Правила расшифровки артикула и маркировки.
- Розничные цены.
- Приемы подбора, комплектования товаров, шкалы размеров изделий и правила их определения.
- Основные виды сырья и материалов, идущих на изготовление товаров, и способы их распознавания.
- Основные требования стандартов и технических условий, предъявляемые к качеству товаров.
- Виды брака и правила обмена товаров.
- Гарантийные сроки использования товаров.
- Устройство и правила эксплуатации обслуживаемого торгово-технического оборудования.
- Пути сокращения товарных потерь и повышения доходов.
- Структуру отдела розничных продаж.

Функциональные навыки:

- Обеспечить грамотный и индивидуальный подход к каждому посетителю магазина, опираясь на полученные знания о психологии продаж и личный опыт (применяя на практике 8 мировых стандартов продаж).
- Соответствовать корпоративному стилю в поведении и одежде.
- Всегда быть приветливым и улыбчивым, излучать бодрость, тем самым привлекая к себе людей.
- Консультировать клиентов магазина, уделяя особое внимание достоверности и лаконичности преподносимой информации.
- Быть энтузиастом в предложении товара, всегда находить и предлагать клиенту альтернативные варианты, в случае, если в магазине нет нужного товара.
- Проявлять инициативу, обращая внимание администрации магазина на моменты и происшествия, которые могут, по его мнению, негативно сказаться в на работе магазина в будущем, предлагать пути решения.
- Сообщать покупателям о новых поступлениях в магазин.
- Соблюдать чистоту и порядок на рабочем месте (зоне ответственности).
- Повышать уровень своей профессиональной подготовки (положительная динамика аттестаций).
- Следить за соответствием цен в прайс-листах и ценниках на товар.

В своей деятельности продавец руководствуется:

- Нормативными документами по вопросам выполняемой работы.
- Методическими материалами, касающимися соответствующих вопросов.
- Правилами трудового распорядка.
- Приказами и распоряжениями начальника отдела розничных продаж, менеджера (управляющего розничной торговой сетью) и руководителя магазина.
- Настоящей должностной инструкцией.

Мерчендайзинг:

- Досконально знать и применять в работе правила мерчендайзинга.
- Участвовать в оформлении витрин и зала магазина.
- Контролировать расположение товара в зале согласно рекомендаций мерчендайзеров и корпоративным стандартам.
- Следить за состоянием презентаций в витринах магазина.
- Следить за сохранностью торгового оборудования магазина.
- Размещать товары по группам, видам спорта с учетом скорости продаж.

Ключевые показатели деятельности:

Уровень человеко/часа и среднего чека в шт. не ниже среднего по магазину ;

Контроль:

- Параллельно своим основным обязанностям, ведет наблюдение за определенной зоной торгового зала, а также за примерочными кабинками, осуществляя визуальный контроль за имуществом компании.
- Контролирует продажу либо возврат на прежнее место примеряемого клиентом товара.
- Контролирует своевременное пополнение рабочего запаса товаров и их сохранность.
- Обязан убедиться, что клиент, сделавший покупку, получил всю необходимую информацию, в том числе информацию о предоставляемой гарантии, правилах ухода за приобретенным товаром и правилах обмена (возврата) этого товара.
- Осуществляя упаковку приобретенного клиентом товара, делает это аккуратно и быстро.
- Обязан доводить до сведения администрации магазина все пожелания либо недовольства, высказанные клиентами в устной форме, с целью принятия соответствующих мер.

Ответственность:

- Несет дисциплинарную ответственность за качество и своевременность выполнения возложенных на него обязанностей и поручений;
- Несет ответственность за сохранность оборудования;
- Продавец несет дисциплинарную ответственность за нарушение им норм и правил, установленных в положении о корпоративной культуре и других внутренних документах и распоряжениях, регламентирующих трудовые взаимоотношения между сотрудниками и Компанией.
- Продавец несет материальную ответственность за сохранность вверенного ему для продажи и работы имущества и других материальных ценностей и денежных средств.
- Продавец несет ответственность, согласно действующему законодательству за нарушения правил и положений, регламентирующих финансово-хозяйственную деятельность Компании.
- Несет ответственность за совершенные в процессе выполнения своих должностных обязанностей действия в рамках действующего административного, уголовного и гражданского законодательства Украины.

Образование: языков:

Высшее/ н.высшее образование

Профессиональные навыки:

функциональные: опыт работы в розничных продажах
более трех месяцев;
прочие: спортивный образ жизни;

Знание компьютера:

Outlook: Начальный уровень
Word: Начальный уровень
Excel: Начальный уровень
PowerPoint: Начальный уровень

Знание

Английский: разговорный
Русский/Украинский: родной

Дата:

ФИО и подпись сотрудника: _____

Утверждено: _____ / _____ /