

Kerntaken van Medewerker Verkoop (mode)

1. Verzorging van de afdeling

- Zorgt, op aanwijzing, er voor dat de binnengekomen goederen op de afdeling worden gelabeld, gehangerd en gepresenteerd.
- Etaleert en presenteert de artikelen in rekken, op schappen etc. met behulp van centrale richtlijnen.
- Verandert de presentatie op de afdeling (matchen) om de paar weken, daarbij rekening houdend met het seizoen en trends.
- Vult de collectie in de winkel aan vanuit het magazijn.
- Houdt de afdeling op orde (presentatie van goederen, spiegels en kastjes schoonmaken, prullen oprapen etc.).

2. Verkoop

- Begroet (actief) gasten in de winkel.
- Geeft desgevraagd advies aan de gasten over de collectie, waar wat te vinden is e.d.
- Brengt aanbiedingen onder de aandacht en verricht upselling (o.a. accessoires).

3. Kassawerkzaamheden

- Staat bij toerbeurt achter de kassa, verwijdert labels en rekent door klanten gekochte artikelen af.
- Roomt de kassa af.
- Neemt artikelen retour en geeft klanten geld terug.
- Zorgt dat de counter er verzorgd (schoon en opgeruimd) uitziet.

4. Werkzaamheden bij de paskamers

- Ziet erop toe dat klanten een gemaximeerd aantal kledingstukken meenemen in de paskamers (accessoires, sieraden etc. mogen niet meegenomen worden in de paskamers).
- Controleert paskamers en het aantal artikelen dat klanten mee terugnemen uit de paskamers.
- Brengt artikelen, die klanten niet wensen te kopen, terug naar de desbetreffende afdeling en ruimt de kleding op in de rekken.

5. Overige werkzaamheden

- Dient ook op andere afdelingen te helpen of te vervangen, zodat een brede kennis van de winkel noodzakelijk is.
- Houdt het magazijn met de voorraden op orde.
- Is tijdens openingsuren waakzaam voor diefstal en heeft daarvoor zo nodig contact met de in het pand aanwezige beveiligingsdienst.

Competenties van Medewerker Verkoop (mode)

1.1 Contactuele vaardigheden

Treedt vlot en makkelijk in contact (actief) met gasten (en collega's). Spreekt makkelijk en benadert anderen respectvol. Begeeft zich gemakkelijk onder gasten (en collega's) en collega's en maakt vlot een praatje. Legt contact met gasten (en collega's) ook zonder directe aanleiding.

1.4 Inlevingsvermogen

Luistert. Luistert naar anderen. Vangt non-verbale signalen op. Laat ook anderen aan het woord. Vat geregeld samen. Signaleert gevoeligheden en moeilijke onderwerpen / stekelige situaties in gesprekken.

3.3 Gastgerichtheid

Reageert op wensen en behoeften van gasten. Zorgt dat eigen handelen bij de gast niet nodeloos tot irritatie leidt. Reageert op signalen van de gast. Begrijpt de wensen van de gast en leeft zich in. Handelt (op verzoek) met begrip en coulance.

4.3 Resultaatgerichtheid

Resultaatbewust. Is zich bewust van geldende resultaatnormen. Weet wat er verlangd wordt. Bewaakt de eigen uitvoering m.b.v. meetpunten. Zorgt voor het realiseren van het gewenste resultaat.

5.4 Nauwkeurigheid

Heeft oog voor detail. Ontdekt fouten / onnauwkeurigheden in het eigen werk. Is opmerkzaam ten aanzien van kleinigheden. Werkt precies. Vermijdt onnauwkeurigheden. Werkt stipt.