



**Functie: Eerste verkoopadviseur**

**Doel:**

Vanuit betrokkenheid bij het concept van Dille en Kamille met inzet van (assortiments)kennis en verkoopexpertise een optimale afstemming bereiken met de behoeften en wensen van de individuele klant om tot verkoop te komen. Bouwt met de klant een duurzame relatie op en onderhoudt deze. Coördineert werkzaamheden en begeleidt daarnaast andere medewerkers.

**Organisatie:**

Direct leidinggevende: (assistent)vestigingsmanager

Geeft leiding aan: n.v.t.

**Functiefamilie en functiegroep:**

Verkoop C

**Resultaatprofiel:**

Resultaatgebied:	Taken:
Coördineren van de winkel tijdens afwezigheid van leidinggevende	Organiseert werkzaamheden conform procedure; Is dagverantwoordelijke bij afwezigheid van (assistent) vestigingsmanager; Roosteraanpassingen indien noodzakelijk; Openen en sluiten van de winkel.
Verkoopt, adviseert en bedient de klant optimaal	Ontvangt klanten gastvrij; Spreekt klanten vriendelijk aan; Voert verkoop- en adviesgesprek; Demonstreert, inspireert en promoot artikelen; Biedt alternatieven af; Plaatst een bestelling voor een klant; Handelt klachten zelfstandig af; Heeft een voorbeeldfunctie.

<p>Verzorgt de afhandeling van de verkooptransacties</p>	<p>Bereidt kassawerkzaamheden voor; Rekent de aankoop met de klant af; Geeft productinformatie; Pakt artikelen verzorgd in conform concept; Rondt na betaling de verkoop gastvrij met de klant af; Sluit het kassasysteem af volgens procedures.</p>
<p>Levert een bijdrage aan de verkoopbevordering</p>	<p>Heeft assortimentskennis; Verwerkt aangeleverde productinformatie; Verzamelt actief informatie over markt-, klant- en productontwikkelingen; Doet suggesties t.a.v. het assortiment; Doet suggesties t.a.v. serviceverlening; Doet suggesties t.a.v. de winkelpresentatie; Doet suggesties t.a.v. verkoopacties; Doet suggesties t.a.v. activiteiten in de winkel.</p>
<p>Verzorgt de ontvangst en verwerking van goederen</p>	<p>Uitvoeren van wekelijkse bestellingen; Administratieve afhandeling van goederen en mutaties; Zorgvuldig uitpakken en prijzen van de vracht conform de richtlijnen; Het aanvullen, inrichten en opruimen conform richtlijnen; Meldt manco's, breuken en beschadigingen aan goederen; Bouwt presentaties op en/of richt de etalage in volgens sfeerbeeld concept; Houdt de werkomgeving schoon.</p>

<p><b>Competenties:</b></p> <p><b>Initiatief:</b> De eerste verkoopadviseur coördineert de werkzaamheden op de dag dat hij daarvoor verantwoordelijk is. Hij probeert eerst zelf zaken op te lossen en neemt de verantwoordelijkheid (binnen zijn bevoegdheid).</p> <p><b>Aansturen en begeleiden:</b> De eerste verkoopadviseur zorgt [bij afwezigheid van de (assistent) vestigingsmanager] ervoor dat het team weet wat van hen verwacht wordt, geeft doelen aan, delegeert taken, geeft duidelijke instructies over hoe taken gedaan dienen te worden, toont overwicht binnen het team en houdt in de gaten of medewerkers zich aan de gemaakte afspraken houden.</p>
---

**Klant- en verkoopgericht:**

De eerste verkoopadviseur inventariseert actief de wensen en behoeften van de klant, relateert deze aan de mogelijkheden en richt zich op het zoveel mogelijk voldoen aan de verwachtingen. Hij controleert of er aan de verwachtingen en wensen van de klant wordt voldaan en neemt de klant met opmerkingen en klachten serieus.

**Overtuigen en beïnvloeden:**

De eerste verkoopadviseur maakt op een proactieve manier contact met de klant. Maakt een positieve indruk in diverse contacten, bespreekt in verkoopgesprekken ook de punten die hij wil bespreken en gebruikt argumenten om te overtuigen. Hij weet de belangen van de organisatie goed te behartigen en handelt daar zoveel mogelijk naar.

**Vakdeskundigheid toepassen:**

De eerste verkoopadviseur toont de voor het vak essentiële specifieke mentale vermogens zoals snel informatie in zich opnemen, zaken onthouden, inzicht in het assortiment tonen en vlot schakelen bij werkzaamheden.

**Presenteren:**

De eerste verkoopadviseur legt zaken duidelijk uit, communiceert kernachtig en presenteert zichzelf ter zake kundig. Hij speelt in op zijn toehoorders, straalt enthousiasme uit en stelt zich onderhoudend op in gesprekken.

**Samenwerken:**

De verkoopadviseur is gericht op een proactieve open en flexibele samenwerking. Legt actief en makkelijk contacten en investeert in de relatie met de collega's.

**Kennisniveau:**

**VMBO/MBO**

Doet kennis op van de producten

Doet kennis op van de winkelsystemen