



APRIRE UN PUNTO VENDITA DEL RETAIL

LE METODOLOGIE PROPOSTE

RICERCA DIRETTA

- ◇ attività sistematica di SOURCING nell'ambito dei settori identificati
 - ◇ interviste ai candidati
 - ◇ stesura dei rapporti confidenziali
 - ◇ presentazione dei candidati
 - ◇ eventuale assistenza nelle fasi di definizione delle modalità di assunzione
-
- ◇ pubblicazione di INSERZIONI ANONIME sul sito internet della nostra società e sui siti collegati

DATA BASE

- ◇ screening dei cv presenti nella nostra BANCA DATI

IL NOSTRO PUNTO DI FORZA: LA DEFINIZIONE DEI PROFILI

La condivisione dei profili di riferimento è un fattore critico per il successo della ricerca. Per ciò dedichiamo ampio spazio all'analisi e alla definizione delle Job description che ci guideranno nella selezione dei candidati "ideali".

A titolo di esempio, si vedano le bozze di profilo presentate di seguito.

Store Manager

Collocazione organizzativa

Dipendenza gerarchica dall'Area Manager di riferimento; dallo Store Manager dipendono direttamente i Capi Reparto, il Magazziniere e il personale di Cassa.

Compiti e responsabilità

- ◇ Gestire, motivare e formare la Squadra.
- ◇ Organizzare il lavoro.
- ◇ Controllare la rotazione e il flusso delle merci in assortimento.
- ◇ Assicurare, attraverso la gestione delle risorse, il raggiungimento degli obiettivi di vendita e di sviluppo assegnati.
- ◇ Garantire il controllo dei costi dello Store.
- ◇ Cooperare con la Direzione Commerciale per migliorare l'offerta commerciale.

Profilo professionale e personale

Sono ideali i candidati di $x-y$ anni, laureati o con cultura equivalente, con esperienza in posizione analoga di n anni.

Completano il profilo: dinamismo, proattività, concretezza, capacità organizzative, relazionali, gestionali e di problem solving.

Possibili provenienze (da definire)

Inquadramento e condizioni economiche (da definire)

Capi Reparto

Collocazione organizzativa

Dipendenza dallo Store Manager; dal CR dipende il personale di vendita appartenente al Reparto.

Compiti e responsabilità

- ◇ Gestire, formare e motivare la Squadra;
- ◇ Assicurare la corretta esposizione dei prodotti.
- ◇ Vendere e garantire nel reparto gli standard di qualità del servizio al cliente definiti.
- ◇ Controllare lo stato e la qualità degli stock.
- ◇ Organizzare il lavoro di Reparto.
- ◇ Collaborare alla gestione dello Store.

Profilo professionale e personale

Sono ideali i candidati di $x-y$ anni, laureati o diplomati, con almeno n anni di esperienza nella gestione di reparti / punti vendita di pari contenuto merceologico.

Completano il profilo: energia, comunicazione persuasiva, autocontrollo, orientamento al cliente e al risultato, capacità di organizzare e gestire collaboratori.

E' richiesta la conoscenza della lingua inglese.

Possibili provenienze (da definire)

Inquadramento e condizioni economiche (da definire)

Magazziniere

Collocazione organizzativa

Dipendenza dallo Store Manager, dal Magazziniere dipendono le altre risorse impiegate nelle attività di ricevimento e di stoccaggio delle merci.

Compiti e responsabilità

- ◇ Controllare la qualità e la quantità delle merci in arrivo, verificando la corrispondenza con i documenti di accompagnamento.
- ◇ Sistemare la merce in magazzino secondo i criteri di lay out definiti.
- ◇ Gestire i resi per la parte di competenza.

Profilo professionale e personale

Sono ideali i candidati di x - y anni, diplomati, con almeno n anni di esperienza in posizione analoga.

Possibili provenienze (da definire)

Inquadramento e condizioni economiche (da definire)

Sales Specialist

Collocazione organizzativa

Dipendenza dal rispettivo Capo Reparto.

Compiti e responsabilità

- ◇ Vendere e garantire gli standard di qualità del servizio al cliente richiesti.
- ◇ Curare il proprio aggiornamento professionale.
- ◇ Contribuire alla formazione tecnica dei Sales Assistant.

Profilo professionale e personale

Sono ideali i candidati di x - y anni, laureati o diplomati, con una forte competenza tecnica sui prodotti. E' richiesta un'esperienza di n anni nello stesso ruolo in negozi specializzati e la conoscenza della lingua inglese.

Completano il profilo il forte orientamento al cliente, buone capacità di autocontrollo e doti relazionali.

Possibili provenienze (da definire)

Inquadramento e condizioni economiche (da definire)

Sales Assistant

Collocazione organizzativa

Dipendenza dal rispettivo Capo Reparto.

Compiti e responsabilità

- ◇ Vendere e garantire gli standard di qualità del servizio al cliente richiesti.
- ◇ Provvedere al rifornimento delle attrezzature di vendita secondo i criteri di lay out e display definiti.
- ◇ Curare il proprio aggiornamento professionale.
- ◇ Contribuire alla formazione tecnica dei colleghi.

Profilo professionale e personale

Sono ideali i candidati di x-y anni, laureati o diplomati, preferibilmente con competenza merceologica o forte “passione” per l’ambito di destinazione. La Squadra dei Sales Assistant potrà infatti essere costituita da un mix di risorse con competenza merceologica ed esperienze di vendita e da candidati con forte interesse al ruolo e attitudine alla relazione con il cliente.

Possibili provenienze (da definire)

Inquadramento e condizioni economiche (da definire)

Hostess e Steward di cassa

Collocazione organizzativa

Dipendenza dallo Store Manager.

Compiti e responsabilità

Adempiere alle operazioni di registrazione degli incassi applicando le procedure aziendali.

Collaborare alle operazioni di rifornimento delle attrezzature di vendita.

Collaborare alle operazioni di vendita.

Profilo professionale e personale

Sono ideali i candidati, di x-y anni, diplomati, interessati e idonei a svolgere attività a contatto con il pubblico. Sono richieste risorse solari e sorridenti.

Costituisce titolo preferenziale aver maturato esperienza nel ruolo e esperienze in attività di front line.

Possibili provenienze (da definire)

Inquadramento e condizioni economiche (da definire)