

Diretor de Loja

WE ARE LOOKING FOR YOU

RECRUTAMENTO

DIRETOR(A) DE LOJA

MISSÃO

Dirigir e gerir a loja e a equipa para maximizar as vendas e fidelizar o cliente.

FUNÇÕES DO DIRETOR(A) DE LOJA – Funções associadas**A. DIREÇÃO DE PESSOAL**

1. É o exemplo para a gestão da equipa de loja.
 - a. Guia cada membro da equipa em cada uma das suas tarefas.
 - b. Motiva a equipa no seu dia a dia para maximizar as vendas.
2. Organiza e distribui tarefas e posições por cada membro da equipa.
 - a. Realiza de forma eficaz os *plannings* para a loja.
 - b. Gere todos os imprevistos, apresentando soluções para otimizar o quadro de empregados.
3. Comunica ativamente com a equipa e segundo as necessidades.
 - a. Participa regularmente nas reuniões diárias, para explicar os objetivos e dar informações de aplicação imediata.
 - b. Dinamiza e prepara as reuniões semanais com objetivos comerciais, informações sobre o produto e outros temas de interesse para a equipa.
4. Leva a cabo a seleção do pessoal de forma ativa e ótima.
5. Garante o desenvolvimento de uma equipa de alto nível de conhecimento e rendimento.
 - a. Garante a correta integração e formação de cada colaborador.
 - b. Avalia e impulsiona o desenvolvimento e progresso de cada colaborador.
6. Garante um bom nível de atenção ao cliente da equipa.
 - a. Certifica-se de que cada um dos membros da equipa conheça e siga as normas de serviço ao cliente e da política Mango de serviços.
 - b. Sabe gerir e atender os pedidos e/ou reclamações dos clientes com uma atitude exemplar.
7. Deteta o potencial de cada colaborador e certifica-se de que o desenvolve.
 - a. Sabe transferir responsabilidades de modo eficaz e eficiente.
 - b. Acompanha o desenvolvimento das competências de cada membro da equipa segundo o seu perfil.
8. Garante a gestão adequada das tarefas administrativas do pessoal.
 - a. Solicita e gere a contratação dos novos colaboradores.
 - b. Participa no seguimento e registo de todas as incidências - horas, ausências, férias, etc.
 - c. Notifica e assessora-se sobre todas as incidências, para evitar possíveis problemas ou conflitos.
9. Controla e garante a correta imagem pessoal e profissional da equipa.
 - a. Entrega o uniforme e faz o controlo do seu devido uso.
 - b. Assessora e explica a importância da imagem pessoal a cada membro da equipa (uniforme, maquilhagem, penteado, etc.).
10. Lidera a equipa e gere possíveis conflitos correta e ativamente.
11. Certifica-se de que se cumpra o regulamento e a legislação.
 - a. Conhece o regulamento interno e aplica-o.
 - b. Assessora-se em tudo aquilo que diz respeito ao funcionamento da loja em temas de legislação laboral.

B. GESTÃO DO NEGÓCIO

1. Analisa e controla os indicadores de gestão e custos para os melhorar.
 - a. Calcula e faz o seguimento dos indicadores-chave da loja – Rácio de Conversão (RC), Unidades por Talão (UPT), Cesta Média (CM), etc.
 - b. Aplica propostas para os otimizar (planos de ação globais e individuais).
2. Realiza o seguimento contínuo das vendas e do serviço ao cliente.
 - a. Informa e motiva a equipa de forma contínua para maximizar as vendas.
3. Prioriza e dedica-se à venda direta em horas de ponta juntamente com a sua equipa.
 - a. Sabe como assessorar e fidelizar os clientes.
 - b. Ensina com o exemplo e é uma referência nas vendas para os membros da equipa.
4. Garante a correta execução dos procedimentos administrativos.
 - a. Certifica-se de que se cumpram os procedimentos segundo o que está estabelecido em temas de transporte de produto, controlo de mercadorias, política interna etc.
5. Revê e aplica todas as diretrizes transmitidas (da central e do supervisor).
6. Garante um controlo rigoroso de todo o procedimento de caixa.
7. Otimiza os recursos e tenta minimizar as despesas (p. ex.: otimização do quadro de empregados, fornecedores, etc.).

C. PRODUTO E MERCHANDISING

1. Conhece a coleção e potencia ao máximo a sua venda (pedido inicial, entradas, etc.).
 - a. Analisa (com o *merchandise*) as notas de entrada, artigos esgotados, etc.
2. Garante e colabora na implementação do *merchandising*.
 - a. Assessora-se sobre as fichas de *merchandising* e sobre as normas de exposição.
3. Otimiza o espaço de venda para o rendibilizar ao máximo.
 - a. Conhece a rendibilidade do mobiliário da sua loja para otimizar as vendas.
4. Garante a correta reposição da sua loja continuamente.
 - a. Controla os diferentes canais de reposição e otimiza-os.
5. Certifica-se do cumprimento das normas de *merchandising* e de mobiliário.
6. Realiza estilismos, modelos e combinações regularmente.
 - a. Participa, assessora e implementa mudanças de *merchandising* na loja.
7. Controla e gere o *stock* (tanto em transferência como também no armazém) e inventários.
8. Garante a correta devolução do fim de campanha (inventários).
9. Garante os padrões de imagem e manutenção da loja e montra.
 - a. Controla diariamente os diferentes aspetos que influem na imagem da loja – limpeza, música, luzes, montras, etc.
 - b. Faz um seguimento rigoroso dos fornecedores e empresas de manutenção.
10. Proporciona *feedback* de produto (seu ou dos clientes).

ATITUDE

- Bom comunicador e persuasivo.
- Iniciativa e capacidade de decisão – resolutivo.
- Lidera, dando o exemplo, e é capaz de mobilizar a equipa.
- Age com desenvoltura e é polivalente.
- Tolerância e tolerância ao *stress*.
- Mostra entusiasmo, uma atitude amável, cordial e educada.
- Capacidade de escuta.
- Gestão de prioridades - otimização do tempo.
- Automotivação e capacidade autocrítica.

CONHECIMENTOS

- Análise de indicadores de gestão.
- Normas de atenção ao cliente e Política de Serviços.
- Conhecimento da coleção e certa sensibilidade para a moda.
- Regulamento de *merchandising*.
- Programa de caixa e uso da *pathfinder*.
- Legislação laboral da sua zona.

COMPETÊNCIAS

- Capacidade de liderança – mobilizar e motivar uma equipa.
- Orientação comercial e sensibilidade relativamente ao produto.
- Organização, gestão e planeamento.
- Capacidade de análise e de apresentar soluções.
- Habilidades comunicativas e de persuasão.
- Orientação ao cliente e à imagem.
- Capacidade de adaptação – energia e rapidez.

MANGO

ENVIA O TEU CV PARA

recrutamento@betasol.pt