

Visual Merchandiser de Loja



WE ARE LOOKING FOR YOU

RECRUTAMENTO

VISUAL MERCHANDISER DE LOJA

MISSÃO

Expor o produto na loja de forma comercial e estética, segundo as normas da Mango, para maximizar as vendas.

FUNÇÕES DO VISUAL MERCHANDISER DE LOJA – Funções associadas**A. MERCHANDISING VISUAL**

- É o responsável pela imagem da loja a todo o momento.
 - Certifica-se de que a loja esteja atrativa e comercial.
 - Garante que os padrões de imagem e reposição sejam aplicados por toda a equipa.
- Possui um grande conhecimento do produto e tem sensibilidade para a moda.
 - Conhece a coleção na sua globalidade e o perfil produto/cliente da sua loja.
 - Conhece as tendências da estação, das coleções de outras marcas, etc.
- Conhece e aplica os padrões de *visual merchandising* da marca e da estação.
 - Transmite, aplica e explica o regulamento de *visual merchandising* da Mango.
 - Adapta os padrões às necessidades e ao perfil da loja.
 - É capaz de adaptar os padrões da Mango às necessidades da loja, se for necessário.
- Realiza estilismos e modelos comerciais.
 - É responsável pela realização de secções que correspondam à estação e às necessidades da loja.
 - É capaz de adaptar e/ou modificar o produto em função do *stock* disponível, mantendo os padrões da Mango.
 - Tem uma visão comercial e reflete-a de forma prática e visual nas diferentes secções da loja.
- É o responsável da aplicação e seguimento de todas as diretrizes transmitidas pela Central.
 - Verifica diariamente os *e-mails* e as listagens associadas ao produto e *merchandising*.
 - Adapta e aplica as mudanças necessárias para cumprir com o regulamento.
- Certifica-se de que a exposição do produto seja feita de forma atraente.
 - Conhece todas as normas de *merchandising* – mobiliário e produto.
 - Aplica o regulamento para otimizar a exposição comercial.
- Certifica-se de que os cartazes correspondam ao produto e/ou ocasião.
 - Garante que os Opis estejam corretamente expostos.
 - Adapta os cartazes ao mobiliário e à ocasião – promoções, saldos, etc.
- Controla todos os elementos visuais que incidem na imagem – arranjos, luzes, acessórios, etc.
- Assessora-se de forma contínua sobre a concorrência e as tendências.

B. MERCHANDISING ESTRATÉGICO

- Sabe gerir o *ranking TOP 40*.
 - Conhece o conteúdo e a utilidade dos *rankings* de produto da empresa.
 - Sabe como analisar e relacionar os dados com as vendas da sua loja.
- Gere o produto de forma adequada e comercial.
 - Planifica mudanças de acordo com a rentabilidade.
 - Adapta o produto às necessidades da loja e aos níveis de *stock* disponíveis.
- Conhece a rentabilidade dos móveis e o seu valor percentual na venda.
 - Realiza o seguimento das vendas por zonas, secções e inclusive por móveis.
 - Sabe aproveitar ao máximo as zonas estratégicas da loja.
- Conhece bem toda a coleção e o seu potencial de venda.
 - Adapta o produto ao perfil da loja.
- Deteta o que incide na venda (perfil, clima, etc.) e adapta o *merchandising* de acordo com essa informação.

C. METODOLOGIA

- Atualiza diariamente o *rail* de *merchandising* e o *rail* de rotação de peças.
- Certifica-se de que a informação de *merchandising* da loja esteja atualizada.
 - Mantém atualizada toda a informação e mudanças sobre o regulamento básico.
 - Imprime e organiza todas as mensagens importantes.
 - Realiza mensagens visuais e precisas para informar a equipa da loja.
- Antecipa todo o material necessário para realizar as mudanças na loja.
 - Prepara os artigos para a sua exposição (tamanhos, pendurar em cabides, alarmes, etc.).
 - Reúne o material necessário (cabides, *displays*, etc.).
- Realiza a correta reposição da sua loja de forma contínua.
 - Conhece e aplica as normas de densidade de produto (reposição).
 - Informa a equipa sobre as normas e necessidade de se manterem os níveis de densidade na reposição contínua, segundo o mobiliário e/ou *target*.
- Realiza as mudanças na loja com agilidade e de forma ordenada.
- Controla e gere o *stock* (tanto em transferência como também no armazém).
 - Verifica as chegadas diárias de mercadoria e estabelece prioridades.
 - Assessora-se sobre as novidades (*rail*) e as peças em espera.

D. COMUNICAÇÃO

- Realiza reuniões diárias sobre o produto com a equipa da loja.
 - Analisa as vendas – por famílias/produtos.
 - Explica as mudanças de *merchandising* realizadas ou em curso na loja.
 - Apresenta as novidades e propõe sugestões para peças esgotadas.
- Prepara e dinamiza as reuniões de produto e de tendências.
 - Realiza painéis visuais para apoiar as tendências.
 - Prepara e explica modelos completos a oferecer às clientes.
- Explica as normas de *merchandising* e mobiliário à equipa.
- Informa constantemente sobre o seu trabalho aos responsáveis da loja.
 - Transmite diariamente a sua análise de vendas e *rankings* aos responsáveis.
 - Informa e justifica as mudanças de *merchandising* que realiza cada dia.
 - Informa os responsáveis sobre o estado dos *stocks* de peças-chave.
- Dá apoio pontualmente e complementar aos responsáveis da loja.
 - Sabe como gerir a abertura da loja e o *planning* do modelo.
 - É capaz de gerir situações imprevistas com os clientes ou colaboradores.
 - Tem autonomia suficiente para se responsabilizar pela loja temporariamente, em caso de necessidade.
- Transmite informação - *feedback* de produto (seu, da equipa, dos clientes, etc.).

ATITUDE

- Conhecimento e sensibilidade em relação à moda.
- Bom comunicador – escuta ativa e transmissão clara e estruturada.
- Mostra uma atitude amável, cordial e educada.
- Organização e capacidade analítica.
- Gestão de prioridades – otimização do tempo.
- Com iniciativa e vontade de melhorar.
- Age com desenvoltura e polivalência.
- Flexibilidade perante a mudança.
- Criatividade.

CONHECIMENTOS

- Normas de *merchandising* e padrões de imagem da empresa.
- Conhecimento de produto e afinidade pela moda.
- Normas de atenção ao cliente.
- A coleção com todo o seu potencial.
- Os diferentes *rankings* a analisar.

COMPETÊNCIAS

- Sensibilidade para o produto e orientação comercial.
- Organização, gestão e planeamento.
- Capacidade de análise e resolutive.
- 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