

DISTRICT MANAGER/MULTI STORE MANAGER

Villesse (GO)

La figura ricercata proviene da realtà strutturate con un'esperienza consolidata in ruolo analogo, preferibilmente sviluppata in grandi superfici di vendita e comunque nell'ambito del Fashion Retail, possiede elevate skills tecnico-professionali e comprovate competenze nella gestione e supervisione di più punti vendita.

Area di lavoro

Tiare Shopping Villesse (Gorizia)

MISSION DELLA POSIZIONE

Mission del ruolo, che prevede la responsabilità di un distretto composto da diversi stores caratterizzati da forte eterogeneità e situati tutti all'interno di una stessa Galleria Commerciale, è quella di garantire il funzionamento, il raggiungimento dei risultati commerciali e la crescita dei punti vendita appartenenti al Distretto stesso, nel rispetto della politica commerciale, in linea con la mission ed i valori aziendali, e della customer experience attesa.

Area Economica

- Garantire il raggiungimento degli obiettivi di fatturato per i punti vendita del distretto commerciale.
- Conseguire tutti gli indicatori di performance in ogni singolo punto vendita, anche definendo e proponendo azioni efficaci per il raggiungimento degli obiettivi prefissati.
- Analizzare le vendite, gli scostamenti dai target e proporre i necessari interventi correttivi.
- Mantenere sotto controllo il sistema dei costi dei punti vendita.

Area Commerciale

- Realizzare tutti gli obiettivi assegnati, garantendo una eccellente customer satisfaction
- Raggiungere un eccellente livello di Customer experience nel rispetto delle politiche aziendali, delle linee guida e prima ancora del posizionamento dell'Azienda.
- Curare l'immagine aziendale, sia dei punti vendita del distretto che dei collaboratori.
- Assicurare una buona animazione degli spazi commerciali attraverso l'applicazione delle indicazioni e delle linee guida di visual merchandising.
- Acquisire conoscenza del contesto socio-economico in cui sono inseriti i punti vendita e monitorare il mercato (informazioni sulla concorrenza, nuove opportunità, tendenze socio-economiche del territorio).
- Garantire la corretta e completa esecuzione ed attuazione della politica commerciale nei punti vendita assegnati e del modello di servizio aziendale.

- Verificare la corretta applicazione di tutte le iniziative promozionali promosse dall'azienda.
- Promuovere la crescita dei punti vendita.

Area Prodotto

- Gestire, controllare, ottimizzare gli assortimenti e le relative giacenze.
- Analizzare costantemente il prodotto garantendo sempre un mix merceologico adeguato alla location, alla metratura, al target di mercato ed alle specificità territoriali dei punti vendita.
- Assicurare una ottimale gestione dei magazzini dei punti vendita del distretto.

Area Brand

- Assicurare l'implementazione delle azioni di marketing e di comunicazione per promuovere l'azienda, i prodotti e favorire un aumento delle vendite.
- Seguire l'attività dei principali competitors sul territorio.
- Creare e mantenere le relazioni con i partner locali e le diverse realtà del territorio.

Area Risorse Umane

- Coordinare e supervisionare il personale dei punti vendita assegnati.
- Contribuire alla definizione degli obiettivi di ogni collega e le modalità con cui raggiungerli.
- Assicurare una efficace valutazione delle performance dei collaboratori, seguendo le regole aziendali.
- Condividere con l'Area Manager valutazioni e osservazioni sui team dei singoli punti vendita.
- Seguire l'evoluzione del potenziale rilevato e contribuire alla definizione dei piani di crescita.
- Assicurare un eccellente clima di lavoro, divulgando e favorendo la cultura di squadra.
- Assicurare una efficace gestione e sviluppo dei collaboratori.
- Effettuare, all'occorrenza, i colloqui di selezione per Addetti Vendita, Stage e Tirocinanti per i punti vendita, attuando i relativi piani di induction e formazione.
- Stimolare e motivare le persone al raggiungimento di tutti gli obiettivi

Area Gestionale e Tecnica

- Assicurare il rispetto dei processi e delle procedure di lavoro aziendali (es. inventari, magazzino, prodotto, cassa, ecc...) e delle normative vigenti.
- Coordinare la gestione dei fondi monetari dei punti vendita, attraverso il controllo della chiusura di cassa e il versamento in banca o ufficio postale. Monitorare eventuali anomalie e intervenire tempestivamente (errori contabili e/o ammanchi), trasmettendo regolarmente i documenti amministrativi alla sede.

- Verifica la correttezza della compilazione dei files di negozio intervenendo, in termini formativi, sui colleghi di punto vendita.
- Curare la gestione del magazzino.

Sono richiesti

- Almeno 4 anni di esperienza in analoga posizione in una azienda strutturata del retail; costituirà requisito preferenziale la provenienza dal settore abbigliamento.
- Laurea in discipline economiche e/o gestionali (requisito preferenziale).
- Ottime conoscenze e competenze nell'analisi delle vendite; dei KPI, delle logiche di operatività del negozio, della conoscenza del business e del mercato; nella gestione e sviluppo delle risorse umane.
- Elevate competenze e piena padronanza nell'utilizzo degli strumenti informativi.
- Buona conoscenza della lingua inglese parlata e scritta.
- Il profilo del candidato ideale è caratterizzato, oltre che da un profondo interesse per il mondo del fashion, da elevate capacità manageriali, pianificazione e organizzazione, da spiccato orientamento al risultato, sensibilità commerciale, orientamento al cliente, leadership e sviluppo dei team, elevate capacità relazionali e comunicative, proattività, dinamismo ed energia, analisi e problem solving, gestione dello stress ed attitudine ad operare in contesti demanding ed in situazioni complesse.

Condizioni di inserimento

- Inquadramento e retribuzione commisurati alla reale esperienza maturata