



MÔ T CÔNG VI C

V trí: QU N LÝ SHOP/ SHOP MANAGER

Hà Nội: 02

à Nẵng: 01

Nha Trang: 01

Phú Qu c: 01

H Chí Minh: 01

B ph n: Bán l / Sale Retail

Báo cáo cho: Giám c bán l / Retail Director

Mô t công vi c

- Ch u trách nhi m h tr Giám c bán l th c hi n vi c phát tri n kinh daonh, th tr ng và th ng hi u c ng nh công vi c ch m sóc khách hàng nh m t c m c tiêu chung ã c công ty ra;
- Ch u trách nhi m qu n lý hàng hóa, nh p – xu t bán – t n kho, chi tr và thanh toán tỉ n hàng m t cách nhanh và chính xác
- Ch u trách nhi m qu n lý tài s n, trang thi t b t i qu y tr ng bày r u, lounge, và phòng th r u, duy trì hàng hóa bày bi n và giám sát tiêu chu n v sinh;
- T ch c hành chính, qu n lý, h tr và ng viên tinh th n nhân viên bán hàng nh m t c các ch tiêu kinh doanh
- Tri n khai các ch ng trình ti p th và t ng c ng danh sách khách hàng mua bán l , khách hàng doanh nghi p. L p k ho ch, t ch c tri n khai các ch ng trình thúc y bán hàng, ch ng trình th r u, t ng c ng th ph n bán l và qu ng bá hình nh a L c;
- Thi t l p phân tích và ánh giá các d li u khách hàng xu t vào ch ng trình VIP card, các ch ng trình thúc y doanh thu, các i t ng liên k t và s ki n hàng tháng;

Công vi c c th :

Qu n lý kinh doanh:

- Th c hi n và áp d ng các chính sách bán hàng;
- T ch c, ng viên và qu n lý l c l ng bán hàng;
- K ho ch qu n lý hàng ngày: doanh s đ báo, xúc tỉ n bán hàng và nhu c u hàng hóa;
- Qu n lý các công vi c hàng ngày c a hàng;
- Rèn luy n cho nhân viên m i c a c a hàng;

Công vi c chính:

Qu n lý các nhân viên bán hàng, nhân viên t p v và nhóm nhân viên giao hàng:

- S p x p l ch làm vi c cho ng i bán hàng hàng tu n và xin thông qua.
- Ki m tra th i gian làm vi c c a nhân viên, gi h s và báo cáo
- Ki m tra, hình th c, giám sát thái và tinh th n c a m i ng i bán hàng;

Ki m tra, giám sát d ch v bán hàng:

- Hi u và báo cáo: doanh thu bán hàng hàng ngày, các s n ph m bán ch m, xu t hành ng kh c ph c.
- Ki m tra vi c tr ng bày hàng hóa và trình bày.
- Tìm ra nguyên nhân khi doanh thu bán hàng thay i t ng t.
- N m b t nhu c u hàng t n kho hàng ngày.

Qu n lý Shop, phòng th r u, phòng Lounge:

- Qu n lý tài s n c a các c a hàng và phòng Lounge.
- S a ch a h h ng ngay l p t c m t chút.
- Ki m tra v sinh trong c a hàng và Lounge: qu y, t , chai l .
- Ki m tra vi c l u tr các hàng hoá.
- M i khi c n thi t, làm vi c v i phòng k toán ki m tra hàng hóa trong c a hàng.
- Ch u trách nhi m v m i ho t ng c a các c a hàng, phòng khách và v n phòng công ty.

Nghiên c u th tr ng, khách hàng:

- Tìm hi u th tr ng nghiên c u vi c bán hàng c a các c a hàng lân c n trong khu v c;
- K ho ch phát tri n c s đ li u khách hàng bán l và c s đ li u khách hàng c a công ty theo yêu c u Giám c bán l ;
- Hi u và n m b t nhu c u thông tin ph n h i c a khách hàng;
- Th m khách hàng doanh nghi p gi i thi u v d ch v bán hàng a L c;
- Tham gia tr c ti p trong vi c ti p nh n và gi i quy t các khi u n i c a khách hàng và các yêu c u v t ra ngoài ph m vi hi u bi t ho c trách nhi m c a nhân viên bán hàng;
- Qu n lý c s đ li u khách hàng VIP n v i c a hàng th ng xuyên: mã tài kho n, s th VIP, s thích, tên, tu i, ngày sinh, a ch ... và thông báo cho h các thông tin m i nh t v s n ph m c a công ty.

K ho ch doanh thu, qu ng cáo, ch ng trình khuy n mãi theo th i gian c th và qu n lý các s k i n và ho t ng th r u.

- Th c hi n các k ho ch bán hàng t c m c tiêu cho các công ty.
- L p k ho ch th c hi n các ch ng trình qu ng cáo, khuy n m i theo trong chu k , th i gian c th phù h p và các công c truy n thông.
- L p k ho ch, t ch c và ho t ng n m r u vang tí p theo.
- Tr c ti p qu n lý Lounge và ch m sóc khách hàng VIP

Qu n lý h s kinh doanh / Báo cáo

- Danh sách đ li u khách hàng th c hi n và theo dõi
- Thi t l p h s kinh doanh c a t ng khách hàng và các ch ng trình trao th ng.
- Qu n lý qu ti n m t và báo cáo cho k toán.
- Th c hi n các báo cáo hàng tu n ho c nh k (doanh thu, hàng hóa, chi phí ...) theo yêu c u c a G BL.

Thái làm vi c và v n hóa d ch v :

- m b o các khách hàng c m nh n c s quan tr ng, ón ti p m áp, giúp ch n l a hàng hóa và s t v n k p th i.
- Nâng cao thái c a toàn th nhân viên bán hàng ào t o nh m t c m t thái chuyên nghi p cho toàn th
- Th ng xuyên ki m tra và m b o toàn th nhân viên bi t và a ra các câu h i n m v ng danh m c các s n ph m hàng hóa (giá bán, gi ng nho, vùng s n xu t, chú ý khi th r u, n phù h p, n m s n xu t, và các i m và gi i th ng t c)
- Báo cáo b t c i u g i c n thi t t i G BL h tr ào t o.
- Xây d ng và phát tri n tinh th n làm vi c nhóm chuyên nghi p t i shop Vintage Da Loc HCM.

- m b o t t c các nhân viên có hình th c t t, ng ph c ngay ng n s ch s , ch nh t v i bi n tên eo úng quy nh.

Yêu c u k n ng

- Nhanh nh n, t tin trong giao ti p;
- Có tính th n làm vi c cao, t ch ;
- Có thái ân c n, úng m c v i khách hàng;
- Có k n ng thuy t trình, gi i quy t v n ;
- Có k n ng qu n lý;
- Có kh n ng làm vi c c l p
- Ch u c áp l c công vi c

Yêu c u kinh nghi m

- Kinh ghi m các v trí t ng ng t i các công ty cùng ngành ho c các công ty a qu c gia.
- ng viên có kinh nghi m bán hàng trong l nh v c r u vang, u ng cao c p, th c ph m, ngành hàng xa x là m t l i th ;
- Có t 3 n m kinh nghi m bán hàng trong ó có ít nh t l n m v trí tr ng shop;
- Ý th c trách nhi m cao;
- Tinh th n doanh nhân và ý th c g ng m u, làm i n hình;
- Thái qu n lý t n tâm
- Kiên trì, n ng ng, nhi t tình.

Yêu c u h c v n/b ng c p

- T t nghi p Cao ng, Ph thông trung h c;
- Có k n ng máy tính, Word, Excel, Powerpoint...
- Có kh n ng giao ti p t t Ti ng Anh;
- Ngo i hình a nhìn;

Quy n l i/ phúc l i

- c làm vi c trong môi tr ng chuyên nghi p, nhi t tình, n ng ng, có c h i h c h i;
- c h ng ch ào t o nâng cao nghi p v và có c h i th ng ti n trong ngh nghi p;
- M c l ng h p d n phù thu c vào kh n ng. Xét t ng l ng m t l n/n m phù h p v i s n l c, óng góp cho s phát tri n công ty;
- c h ng th ng n m phù h p v i k t qu kinh doanh c a cá nhân và c a c công ty;
- Tháng l ng th 13;
- c tham gia y BHXH, BHYT và các ch phúc l i khác theo úng quy nh c a lu t Lao ng và quy ch công ty;
- Có c h i làm vi c g n bó lâu dài v i công ty;

Nh ng ng viên áp ng c y các yêu c u trên vui lòng g i CV ng tuy n qua website công ty: WWW.DALOC.VN

Công ty TNHH a L c là m t trong hai nhà nh p kh u và phân ph i tr c ti p hàng u Vi t Nam các lo i th c ph m, u ng có c n (r u vang, r u m nh, r u mùi) và không có c n (n c khoáng, n c qu ép). Công ty ho t ng trên ph m vi toàn qu c v i 3 v n phòng t i Hà N i, à N ng, và H Chí Minh. Hi n nay công ty ang xúc ti n m thêm các v n phòng Nha Trang và Phú Qu c.

c thành l p n m 1995, sau h n 20 n m ho t ng và phát tri n không ng ng, công ty ã xây d ng c ch ng uy tín trên th tr ng và t o c m t môi tr ng làm vi c qu c t ,

c nh tranh lành m nh. Khách hàng c a chúng tôi là các khách s n, khu ngh d ng, nhà hàng, hã h hàng không t t nh t t i Vi t Nam.

Nhân viên t i công ty chúng tôi hi n nay bao g m ng i Vi t Nam và các lao ng n c ngoài n t các qu c t ch khách nhau: Anh, Pháp, M , Ý...

CH ĨNG NH AN VI N C A CHÚNG T I C NH TRANH V I CÁC CÔNG TY T NH T VI TNAM. CHÚNG T I LU N C G NG X Y D NG M T M I TR NG LÀM VI C VI TNAM V I TI U CHU N QU C T .

Quy mô Công ty: 100-499.

M i chi ti t xin xem trên trang web c a công ty: WWW.DALOC.VN

Nh m áp ng nhu c u m r ng và phát tri n Công ty, chúng tôi c n tuyen các ng viên u tú t i v trí sau: