



**Functie: Vestigingsmanager**

**Doel:**

Vanuit betrokkenheid bij het concept van Dille en Kamille geeft de vestigingsmanager leiding aan alle medewerkers en de uit te voeren werkzaamheden binnen de vestiging. Hij is verantwoordelijk voor alles in en om de vestiging. De vestigingsmanager zal daarnaast met inzet van (assortiments)kennis en verkoopexpertise een optimale afstemming bereiken met de behoeften en wensen van de individuele klant om tot een verkoop te komen. Bouwt met de klant, de medewerkers en leveranciers een duurzame relatie op en onderhoudt deze.

**Organisatie:**

Direct leidinggevende: Retailmanager

Geeft leiding aan: (Eerste) Verkoopadviseurs en Assistent Vestigingsmanager

**Functiefamilie en functiegroep:**

Verkoopleiding E/F [afhankelijk van aantal aan te sturen medewerkers in FTE]

**Resultaatprofiel:**

Resultaatgebied:	Taken:
Verkoopt, adviseert en bedient de klant optimaal	Heeft een voorbeeldfunctie; Ontvangt klanten gastvrij; Spreekt klanten vriendelijk aan; Voert verkoop- en adviesgesprek; Demonstreert, inspireert en promoot artikelen; Biedt alternatieven aan; Rekent de aankoop met de klant af; Geeft productinformatie; Pakt artikelen verzorgd in conform concept; Rondt na betaling de verkoop gastvrij met de klant af.
Geeft leiding aan medewerkers	Is verantwoordelijk voor de cultuur in de vestiging; Motiveert en inspireert de medewerkers; Begeleidt medewerkers in het verkoopproces; Voert regelmatig (functionerings)gesprekken voor de prestaties en ontwikkeling van medewerkers;

	<p>Is verantwoordelijke voor kwalitatieve en kwantitatieve afstemming van de personeelsbezetting;  Maakt roosters in lijn met de ureninzet t.o.v. de begroting;  Is verantwoordelijk voor het opzetten, uitvoeren, begeleiden en coördineren van werving- en selectieprocedures in samenwerking met HR;  Registreert ziekteverzuim, maakt daarvan analyses en neemt indien nodig contact op met HR;  Controleert de uren- en verlofadministratie;  Is verantwoordelijk voor ontwikkeling van de loonkosten;  Bepaalt en begeleidt eventuele uitstroom van medewerkers.</p>
<p>Is verantwoordelijk voor het resultaat van de vestiging</p>	<p>Levert een proactieve bijdrage aan de ontwikkeling, professionalisering en positionering van de vestiging;  Committeert zich aan concept en beleid van Dille en Kamille;  Maakt het winkeljaarplan voor de vestiging  Geeft uitvoering aan het winkeljaarplan na goedkeuring Retailmanager;  Opstellen van financiële prognoses  Bewaakt de gestelde doelen voor omzet en resultaat;  Initieert het verkoopbeleid met input van o.a. conversiecijfers, mystery visits en andere rapportages;  Bewaakt de financiën van de vestiging.</p>
<p>Schept optimale presentatie volgens concept voor verkoop</p>	<p>De vestiging is opgebouwd volgens de commerciële kalender;  Bij de presentatie wordt gebruik gemaakt van de juiste presentatiematerialen en wordt gewerkt conform de presentatiemanual als ook specifieke klantinformatie;  Stelt schoonmaakplan op;  Is verantwoordelijk voor uitvoeren werkzaamheden schoonmaakplan;  Geeft uitvoering aan de RIE en een beveiligingsplan;  Verantwoordelijk voor uitvoering veiligheidseisen;  Melden van technische gebreken.</p>

<p>Is verantwoordelijk voor de servicegraad van de vestiging</p>	<p>Bijhouden van technisch logboek</p> <p>Zorgt voor een juiste administratie en verwerking van de goederen;  Maakt analyses op basis van servicegraadniveau;  Beheert optimaal de voorraad met kennis van bestsellers en slowmovers;  Zorgt voor een goede prijzenmix op tafels met daarin oog voor commercie en thema  Inventariseert de voorraad;  Is alert op derving en neemt passende maatregelen om derving te beperken;  Implementeert de uitkomsten van de rapportages van mystery visits;  Verbeterd de serviceverlening naar klanten en ontwikkelt beleid daarvoor.</p>
<p>Profileert de vestiging op lokaal niveau</p>	<p>Neemt met de vestiging deel aan lokale activiteiten;  Communiqueert gericht lokaal zowel offline als online;  Neemt actief deel aan lokale winkeliersverenigingen of initiatieven;  Heeft streekproducten passend bij het concept in assortiment;  Organiseert activiteiten in vestiging zoals workshops en proeverijen;  Heeft kennis van concurrenten en maakt beleid ten aanzien van kansen en bedreigingen.</p>

<p><b>Competenties:</b></p> <p><b>Klant- en verkoopgericht:</b>  De vestigingsmanager inventariseert actief de wensen en behoeften van de klant, relateert deze aan de mogelijkheden en richt zich op het zoveel mogelijk voldoen aan de verwachtingen. Hij checkt of de verwachtingen en wensen van de klant worden overtroffen en neemt de klant met opmerkingen en klachten serieus.</p> <p><b>Beslissen en activiteiten initiëren:</b>  De vestigingsmanager durft knopen door te hakken, neemt zelfstandig leiding bij acties en neemt daarin het hele team mee. Hij probeert eerst zelf zaken op te lossen en neemt verantwoordelijkheid voor acties (binnen zijn bevoegdheid).</p>
---

**Leiderschap:**

De vestigingsmanager heeft een inspirerende en motiverende stijl van leidinggeven en is daardoor verantwoordelijk voor de teamspirit. Hij zorgt ervoor dat het team weet wat van hen verwacht wordt, geeft doelen aan, delegeert taken en is verantwoordelijk voor opvolging, geeft duidelijke instructies over hoe taken gedaan dienen te worden en toont overwicht binnen het team.

**Samenwerken en overleggen:**

De vestigingsmanager overlegt met de medewerkers, collega vestigingsmanagers, de Retailmanager, klanten en andere betrokkenen om af te stemmen, informatie uit te wisselen en ideeën te bespreken. Hij zorgt er uit zichzelf op een open wijze voor dat anderen goed geïnformeerd zijn door kennis te delen. Hij zet zich in voor een goede werkrelatie in de vestiging, is daarbij ook een voorbeeld, bekijkt zaken vanuit groepsbelang en draagt op een positieve wijze bij aan de teamgeest. En hij zet zich in voor een goede werkrelatie met collega vestigingsmanagers, bekijkt zaken vanuit het belang van Dille en Kamille en draagt op een positieve wijze bij aan de teamgeest.

**Ondernemend, commercieel:**

De vestigingsmanager kent de markt en de spelers daarin, volgt deze op de voet en ziet kansen om nieuwe initiatieven op te starten. Hij anticipeert op veranderingen en grijpt kansen om de commerciële positie van de organisatie uit te bouwen.

**Overtuigen en beïnvloeden:**

De vestigingsmanager is gastvrij, maakt een positieve indruk in diverse contacten, geeft richting aan gesprekken en onderbouwt voorstellen met verschillende, steekhoudende argumenten. Hij weet de belangen van de organisatie goed te behartigen en probeert eruit te halen wat realistisch gezien mogelijk is: hij streeft overeenstemming na door te zoeken naar win-win situaties voor zichzelf en de ander.

**Plannen & organiseren:**

De vestigingsmanager bepaalt de juiste prioriteiten in zijn eigen werkzaamheden en die van medewerkers, plant activiteiten om doelstellingen te behalen, deelt eigen tijd in, is stressbestendig en houdt vinger aan de pols over de voortgang van de werkzaamheden.

**Relaties bouwen en netwerken:**

De vestigingsmanager legt actief en makkelijk contacten met mensen, investeert in relaties, weet telkens mensen te binden en te boeien en past zich aan het verwachtingspatroon van de ander aan.

**Kennisniveau:**

MBO en bij voorkeur HBO werk- en denkniveau.