



Senioridade

Sênior

Cargo Superior

Supervisor de Vendas Junior

Descrição

Missão: Administrar a loja com foco na maior eficiência e lucratividade para o negócio. Providenciar o planejamento e controle da execução dos trabalhos de seus subordinados no dia-a-dia da loja e estar atento a toda operação relacionada aos vendedores.

PRÉ-REQUISITOS

Escolaridade: Técnico de Administração, Marketing, Gestão Comercial ou áreas correlatas

Desejável: Pós- Graduação, MBA concluído

Experiência Externa: Experiência de menos 2 anos com gestão.

Experiência Interna: Experiência de menos 1 ano na empresa como Gerente Pleno.

Habilidade e Conhecimentos: O profissional que almeja essa posição precisa ter instinto de liderança; agilidade; facilidade de relacionamento interpessoal; capacidade de trabalhar sob pressão; proatividade; organização; inteligência emocional.

Horas Treinamento: 30hrs treinamento no semestre para mudança de nível.

Atividade

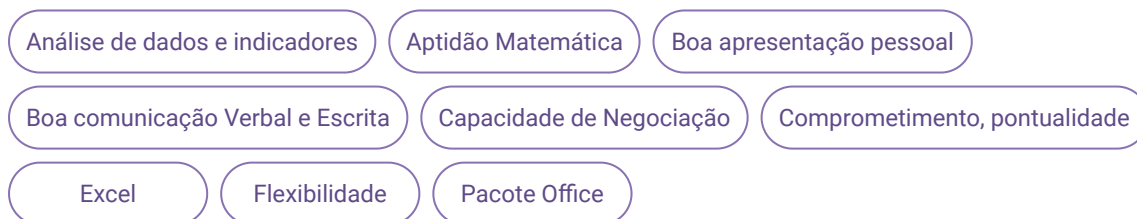
PRINCIPAIS ATRIBUIÇÕES

- Liderar, motivar, delegar, avaliar e treinar os funcionários da loja, avaliando quais pontos devem desenvolver;
- Cuidar da boa apresentação e da limpeza da loja (limpeza, necessidade de pinturas ou consertos);
- Monitorar os materiais para limpeza e escritório disponíveis na loja a fim de que não faltem;
- Cuidar da boa apresentação dos vendedores: adequação e limpeza das roupas, higiene pessoal.
- Supervisionar as atividades e as obrigações dos vendedores.
- Fazer constante acompanhamento e controle do estoque, verificando produtos com estoque.
- Fazer inventário do estoque, reportando por escrito qualquer tipo de divergência.
- Separar produtos com defeito para serem devolvidos para o centro de distribuição e fazer as
- Acompanhar de perto as cotações pendentes;
- Conferir eventuais faturas pendentes, reportando por escrito qualquer tipo de divergência;
- Acompanhar as entregas;
- Acompanhar, conferir e dar o aceite nas transferências de produtos que envolvam sua loja;
- Providenciar para que todos os funcionários estejam bem informados e bem preparados.
- Participar das reuniões e confraternizações periódicas da empresa;
- Manter notas fiscais, atestados, recibos de vales, fechamentos e outros documentos.
- Acompanhar o desenvolvimento das vendas, a fim de sentir de perto os problemas, com Classificar as mercadorias de maior ou menor giro de vendas(Curva ABC).
- Acompanhar as confirmações de pagamentos de boletos e depósitos bancários.
- Fazer ou fiscalizar o fechamento diário do caixa, assinando o respectivo comprovante;
- Manter o cadastro dos clientes da loja sempre atualizado;
- Manter o Gerente de Vendas informado a respeito de repasses a serem recolhidos na loja e Exigir, receber e repassar para o Depto. de Pessoas qualquer tipo de documentação relativa aos vendedores.

Piso Salarial

R\$ 0,00

Habilidade específicas



Assistências

Informação não Cadastrada

Usuários superiores

Informação não Cadastrada

ENGENHARIA COMPORTAMENTAL

