



**Functie: Verkoopadviseur**

**Doel:**

Vanuit betrokkenheid bij het concept van Dille en Kamille met inzet van (assortiments)kennis en verkoopexpertise een optimale afstemming bereiken met de behoeften en wensen van de individuele klant om tot verkoop te komen. Bouwt met de klant een duurzame relatie op en onderhoudt deze.

**Organisatie:**

Direct leidinggevende: (assistent)vestigingsmanager  
Geeft leiding aan: n.v.t.

**Functiefamilie en functiegroep:**

Verkoop A/B

### **Resultaatprofiel:**

<b>Resultaatgebied:</b>	<b>Taken:</b>
Verkoopt, adviseert en bedient de klant optimaal	Ontvangt klanten gastvrij; Spreekt klanten vriendelijk aan; Voert verkoop- en adviesgesprek; Demonstreert, inspireert en promoot artikelen; Biedt alternatieven aan; Plaatst een bestelling voor een klant; Handelt klachten zelfstandig conform richtlijn af en verwijst bij complexe klachten door.
Verzorgt de afhandeling van de verkooptransacties	Bereidt kassawerkzaamheden voor; 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.
Levert een bijdrage aan de verkoopbevordering	Heeft assortimentskennis; Verwerkt aangeleverde productinformatie.

<p>Verzorgt de ontvangst en verwerking van goederen</p>	<p>Zorgvuldig uitpakken en prijzen van de vracht conform de richtlijnen;  Het aanvullen, inrichten en opruimen conform richtlijnen;  Meldt manco's, breuken en beschadigingen aan goederen;  Bouwt presentaties op en/of richt de etalage in volgens sfeerbeeld concept;  Houdt de werkomgeving schoon.</p>
---	---

<p><b>Competenties:</b></p>
<p><b>Klant- en verkoopgericht:</b>  De verkoopadviseur 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 controleert of er aan de verwachtingen en wensen van de klant wordt voldaan en neemt de klant met opmerkingen en klachten serieus.</p>
<p><b>Overtuigen en beïnvloeden:</b>  De verkoopadviseur maakt op een proactieve manier contact met de klant. Maakt een positieve indruk in diverse contacten, bespreekt in verkoopgesprekken ook de punten die hij wil bespreken en gebruikt argumenten om te overtuigen. Hij weet de belangen van de organisatie goed te behartigen en handelt daar zoveel mogelijk naar.</p>
<p><b>Vakdeskundigheid toepassen:</b>  De verkoopadviseur toont de voor het vak essentiële specifieke mentale vermogens zoals snel informatie in zich opnemen, zaken onthouden, inzicht in het assortiment tonen en vlot schakelen bij werkzaamheden.</p>
<p><b>Presenteren:</b>  De verkoopadviseur legt zaken duidelijk uit, communiceert kernachtig en presenteert zichzelf ter zake kundig. Hij speelt in op zijn toehoorders, straalt enthousiasme uit en stelt zich onderhoudend op in gesprekken.</p>
<p><b>Samenwerken:</b>  De verkoopadviseur is gericht op een proactieve open en flexibele samenwerking. Legt actief en makkelijk contacten en investeert in de relatie met de collega's.</p>
<p><b>Kennisniveau:</b></p>
<p>VMBO/MBO werk- en denkniveau  Doet kennis op van de producten  Doet kennis op van de winkelsystemen</p>