

## Verkoop Specialist

37 uur

### Functie-inhoud

De Verkoop Specialist draagt bij aan het commerciële resultaat in de winkel op het gebied van omzet, klanttevredenheid en kostenbewustzijn voor alle productgroepen en specifiek de productgroep(en) waarin hij gespecialiseerd is. Hij levert een optimale dienstverlening waarbij de klant centraal staat. Hij geeft functioneel leiding aan de Verkoper en Hulpkracht binnen zijn verantwoordelijke productgroep. De Verkoop Specialist is inzetbaar op alle afdelingen binnen een winkel.

### Aandachtsgebieden en verantwoordelijkheden

Commerciële taken

Mede verantwoordelijk voor het commerciële resultaat binnen de winkel/Flagshipstore

Verantwoordelijk voor het commerciële resultaat van zijn productgroep

Verantwoordelijk voor de klanttevredenheid door het realiseren van een optimale klantbeleving

Het mede beheren en beheersen van de totale kosten binnen de productgroep

Zorg dragen voor een optimale dienstverlening naar de klant ondersteund door de fases in een verkoopgesprek

Het proactief en reactief te woord staan van klanten

Het uitvoeren van opgedragen verkoop bevorderende activiteiten zoals bijvoorbeeld 'up en cross selling'

Het in behandeling nemen van en overleggen met de klant van productklachten

Coördineert en voert uit alle dagdagelijkse werkzaamheden voor de verantwoordelijke productgroep(en)

Mede verantwoordelijk voor kennisoverdracht van zijn specialisme

Het mede zorg dragen voor en het uitvoeren van het winkelplan binnen de verantwoordelijke productgroep

### **Opdrachtgever**

Een fijn marktconform salaris en prima arbeidsvoorwaarden

Eindelijk een baan waar je je drive in kwijt kunt

Samenwerken met een omnichannel-team bij een van de grootste woonwinkels van Nederland en België

15% personeelskorting in onze winkels

Werken in een van onze mooiste en nieuwste winkels

Volop mogelijkheden om je te ontwikkelen

### **Functie-eisen**

Je denk- en werkniveau is minimaal MBO niveau 3 (verkoopsspecialist).

Je hebt ervaring als verkoper, bij voorkeur in de woonbranche. De belangrijkste verkoopmomenten zijn aan het einde van de week en in het weekend. Je bent dus ook bereid om regelmatig op deze dagen te werken.

Jouw ervaring en klantvriendelijke persoonlijkheid is belangrijker dan een diploma!

### **Standplaats**

Utrecht

**Vacaturenummer**

P201906/0001

[Vacature overzicht](#) [Reageer op deze vacature](#)

**Wil je deze vacature delen...**

- [Deel via Facebook](#)
- [Deel via Twitter](#)
- [Deel via LinkedIn](#)
- [Delen via E-Mail](#)