

T E D B A K E R

L O N D O N

Ted's Leitfaden: Das sind die Aufgaben eines Sales Advisors (Verkaufsberater m/w)

Ted's Mission

*Wir haben es uns zum Ziel gemacht, durch die Schaffung einer führenden Designermarke ein erfolgreiches Unternehmen auf die Beine zu stellen. Besonders stolz sind wir darauf, den Bedürfnissen unserer Kunden immer gerecht werden zu können. Dies gelingt uns durch unser **effizientes** und **höfliches** Verhalten und die Wahrung von Ted's hohen Standards sowie der **Integrität** innerhalb des Unternehmens. Um den **Ethos** und die **Rolle** unseres Unternehmens zu schützen, die uns einen beneidenswerten Ruf eingeholt haben, stellen wir uns ständig die Frage: **Würde Ted das so machen?***

Zweck

Die Aufgabe des Sales Advisors besteht darin, die Verkaufszahlen zu maximieren, indem er Ted's Kunden einen hervorragenden Service bietet und dabei gerne immer noch „eine Schippe drauflegt“ er ist ein stolzer und leidenschaftlicher Botschafter von Ted, der die Mission und Vision des Unternehmens nicht nur versteht, sondern auch fördert

Aufgaben und Zuständigkeitsbereiche

Mitarbeiter

- beweist ein hohes Maß an Teambeteiligung; arbeitet mit Integrität und Respekt für andere
- kümmert sich aktiv um die eigene Weiterbildung und hält diese schriftlich fest, um zum Erfolg von Team und Standort beizusteuern
- kann sich flexibel an die Bedürfnisse des Geschäfts anpassen, um Team und Standort Unterstützung zu liefern

Produkt

- verwendet alle verfügbaren Hilfsmittel, um sich in Bezug auf aktuelle Produkte auf dem Laufenden zu halten und das eigene Produktwissen in Bezug auf Called (*Name*), Colour (*Farbe*), Composition (*Zusammensetzung*), Cost (*Kosten*), Care (*Pflege*), Cut (*Schnitt*) (die sogenannten 6 Cs) zu steigern
- setzt das angeeignete Produktwissen dazu ein, Verkaufszahlen und die Kundenloyalität gegenüber der Marke zu erhöhen
- befolgt Merchandising-Richtlinien, Nachschubverfahren und Standards für Routineaufgaben, um sicherzustellen, dass Ted stets von seiner besten Seite gezeigt wird

Handelsgewerbe

- beweist alle Anforderungen der Ted's School of Excellence
- erfüllt Greet, Observe, Talk, Fit, Assist, Thank (GOTFAT) mit Begeisterung und Konsequenz, zeigt ein Verständnis für die Auswirkungen von Handlungen auf Kundenerfahrung und Vertrieb
- besitzt ein gutes Verständnis für die Vielfalt der Kundenprofile und den Einsatz von Vertriebstechniken, um treue Kundenbeziehungen aufzubauen sowohl online als auch offline
- sucht aktiv nach Chancen, den eigenen Kenntnisstand zu erweitern; übernimmt die Verantwortung für das Erreichen und Übertreffen von Standort-KPIs und unterstützt alle Markenaktionen und Werbekampagnen
- wählt eine proaktive Herangehensweise bei der Erfassung von Kundendaten durch den erfolgreichen Einsatz von Hilfsmitteln zur Datenerhebung; versteht, wie das Kundenbeziehungsmanagement hierdurch aktiv gespeist wird
- hält sich und Kunden auf dem aktuellen Stand und ist aktiv daran interessiert, Ted's Social-Media-Aktivitäten zu teilen
- besitzt ein starkes kaufmännisches Bewusstsein für unsere Wettbewerber und lokalen Märkte

Geschäftsbetrieb

- verhält sich proaktiv und schließt alle Aufgaben auf ordnungsgemäße und effiziente Weise ab; hält sich dabei an Unternehmensrichtlinien und -verfahren und kann unbeaufsichtigt arbeiten
- hält sich an sämtliche Gesundheits- und Sicherheitsverfahren des Unternehmens setzt Ausstattung richtig ein und meldet der Geschäftsleitung potenziell unsichere Zustände
- befolgt alle Maßnahmen zur Schadenverhütung und schützt die Vermögenswerte des Unternehmens durch die Meldung von Missbrauch oder Diebstahl von Unternehmenseigentum an die Geschäftsleitung



T E D B A K E R

L O N D O N

Ted's Kernkompetenzen

- den Bedürfnissen unserer **Kunden** stets gerecht werden
- Wachstumschancen und günstige Gelegenheiten durch **Initiative und proaktives Handeln** verfolgen
- offene und **ehrliche** Beziehungen aufbauen und für eine klare **Kommunikationsorgane**
- ein positives Umfeld für das **Team** schaffen, sich für **Zusammenarbeit** stark machen
- stolz, leidenschaftlich, **motiviert** und engagiert sein
- Eigenverantwortung übernehmen, **Verantwortung** zeigen
- sich für **Ordnung**, hohe Standards und Effizienz einsetzen

Getting Green mit Ted...

Wir sind ständig auf der Suche nach Möglichkeiten, die Mengen an Kohlenstoff, Wasser und Abfall zu reduzieren, die wir als Geschäft produzieren, und jede Entscheidung bei Ted Baker nachhaltiger zu gestalten. Ihre Aufgabe umfasst die Reduzierung von Ted's Auswirkungen auf die Umwelt. Sie spielen eine wesentliche Rolle dabei, unser Geschäft ein Stück nachhaltiger zu gestalten.

Die Aufgabe des Sales Advisors gestaltet sich aktiv „Green“ durch:

- Sorgfaltspflicht im Umgang mit Requisiten und Produkten, um ihre Langlebigkeit sowie minimalen Abfall zu gewährleisten
- Lampen, Netzschalter, Bildschirme und Ladegeräte verbrauchen Strom; schalten Sie sie aus
- Nachhaltiges Denken – woraus besteht es? Woher stammt es? Wie ist es verpackt?
- Wiederverwendung von Papier und Produkten

Haben wir Ihr Interesse geweckt, dann bewerben Sie sich bei wanted@tedbaker.com

