

# LA PERLA

*Das 1954 von der talentierten Korsetterie-Schneiderin Ada Masotti gegründete Unternehmen La Perla ist das führende italienische Haus für Lingerie und Bademoden. Handwerkliche Überlieferung, Kenntnis des weiblichen Körpers, eine Mischung aus Innovation, Tradition und italienischer Identität sind die grundlegenden Werte des La Perla Universums. Im zweiten Halbjahr 2013 wurde das Unternehmen von Pacific Global Management übernommen, der Familienholding von Silvio Scaglia, die bereits mit dem weltweit größten Model Management Netzwerk in der Modeindustrie und mit den Marken Elite, Women und The Society tätig war. Die Kreationen von La Perla werden in Flagship stores, Shop-in-shops und Corners in den Herzen der bedeutendsten Modezentren verkauft. Sie sind auch in den besten Kaufhäusern und Fachgeschäften auf der ganzen Welt erhältlich. Das Angebot des Unternehmens umfasst Lingerie, Nachtwäsche, Bademoden, Ready to Wear und Accessoires für Damen und Herren, die ihren Stil ungezwungen und exklusiv leben möchten.*

La Perla sucht einen neuen Store Manager.

Wir würden uns sehr über Ihre schriftliche und aussagekräftige Bewerbung freuen, bitte mailen Sie Ihrem Lebenslauf und Motivations schreiben in englisch an:

[roberta.cattarello@laperla.com](mailto:roberta.cattarello@laperla.com)

## **TÄTIGKEITSBESCHREIBUNG**

**Berufsbezeichnung:** Geschäftsleiter

**Dem Handelsmanager und / oder dem Handelsdirektor unterstellt**

**Betätigungsfeld:**

Der Geschäftsleiter ist zuständig für den gesamten Geschäftsbetrieb gemäss den Richtlinien und der Verfahren des Unternehmens, sowie für die Überwachung des Mitarbeiter teams damit Verkäufe und Wirtschaftlichkeit maximiert werden können. Der Schwerpunkt liegt dabei auf einem ausserordentlichen Niveau im Kundendienst, sowie auf der Entwicklung und Erweiterung der Kundendatenbank des Geschäfts.

Der Geschäftsleiter ist als Botschafter von La Perla im Gemeinwesen tätig.

**Hauptaufgaben:**

### Maximierung der Geschäftswirtschaftlichkeit

- Maximieren der Verkaufsleistungen des Geschäfts. Er muss ausserdem gewillt sein die vom Unternehmen gesetzten Ziele zu übertreffen
- Überwachen und Beaufsichtigen der Mitarbeiter des Geschäfts um so die Verkäufe zu maximieren
- Verkaufs- und Wirtschaftlichkeitsanalysen des Geschäfts erstellen und falls notwendig alle Massnahmen treffen um die höchste Wirtschaftlichkeit des Geschäfts zu erzielen
- Wenn verlangt, dem Management Bericht erstatten

### Kundenerlebnis und Kundenzentrierung

- Das höchste Niveau im Kundendienst garantieren um eine Zunahme der Verkäufe zu unterstützen und Kundenbindung zu entwickeln, gemäss den Verkaufsformalitäten von La Perla

- Durch Speichern von Kundenangaben, freundlichem Kontakt zu den Kunden und kundenzentrierten Massnahmen die Kundendatenbank verwalten und erweitern
- Alle Probleme mit Kunden sowie Reklamationen rasch und effizient lösen und bearbeiten

#### Verwaltung der Personalaspekte

- Einstellen, Ausbilden, Einarbeiten, Beraten, Bewerten und Massregeln der Mitarbeiter des Geschäfts
  - Weiterentwicklung und Motivation des Geschäftspersonals damit Verkaufsziele erreicht und der Standard im Kundendienst eingehalten werden.
  - Ziele für das Geschäftspersonal festsetzen, einschliesslich der Leistungsindikatoren
  - Tägliche Briefings mit dem Geschäftspersonal
- 
- Durchführung von jährlichen Leistungsbewertungen und regelmässigen Leistungskritiken der Geschäftsmitarbeiter
  - Garantieren, dass das äussere Erscheinungsbild dem von La Perla gewünschten Standard entspricht

#### Bestand und optische Verkaufsförderung

- Durchsetzung und Gewährleistung, dass alle Richtlinien und Verfahren befolgt werden, mit dem Schwerpunkt auf Verlustverhütung
- Entsprechend der Unternehmensverfahren müssen Lagerbestände verwaltet und Schlüsselentscheidungen bezüglich der Bestandskontrollen getroffen werden
- Umsetzung und Wahrung aller Richtlinien und Weisungen betreffend der optischen Verkaufsförderung
- Gewährleisten dass die Präsentation und die optischen Standards befolgt werden, entsprechend der Weisungen und der Strategie des Unternehmens in Bezug auf die optische Verkaufsförderung

#### Weitere betriebsbedingte Aufgaben

- Spezielle Aktionen, Schaufensterauslagen und Veranstaltungen organisieren, gemäss den Weisungen des Unternehmens und wenn von diesem verlangt
- Eng mit den Konzernteams zusammenarbeiten
- Aufrechterhalten des Marktbewusstseins durch Überwachung örtlicher Konkurrenten und Trends, sowie der Neuerungen und den technologische Entwicklungen in der Branche

#### **Fähigkeiten:**

- ✓ Fließend in englischer Sprache
- ✓ Mindestens 3 Jahre Erfahrung im Luxus-Einzelhandelsmanagement
- ✓ Zielstrebig
- ✓ Nachweisbare Erfolgsbilanz im Erreichen von Verkaufszielen
- ✓ Erfahrung in Führung, Motivation, Ausbildung und Weiterentwicklung von Verkaufspersonal
- ✓ Ausgeprägte Kommunikationsfähigkeiten und Sozialkompetenzen
- ✓ Beachtliches Engagement im Kundendienst
- ✓ Belastbar
- ✓ Besitzt Selbstvertrauen, Initiative und ist begeisterungsfähig
- ✓ Hat organisatorische, leitende und unternehmerische Fähigkeiten
- ✓ Entscheidungskompetent
- ✓ Teamfähig und Beziehungskompetent
- ✓ Gute Kommunikationsfähigkeiten
- ✓ Besitzt Einfühlungsvermögen

- ✓ Problemlösungsfertigkeiten
- ✓ Ist Flexibel um sich den Veränderungen in seinem Umfeld rasch anpassen zu können