



DESCRIPCIÓN PUESTO DE TRABAJO

VENDEDOR – CLUBFITTER & CLUBMAKER

Golf Estudio empresa líder en España en la venta de material de golf. Con cuatro tiendas nivel nacional (Madrid, Barcelona, El Puerto de Santa María) es un referente en la industria. Especializada en la venta de material duro, fitting y taller desde 2003.

Buscamos un asociado de ventas en tienda impulsado por los resultados que sea responsable de todas las tareas de venta de su puesto, desde generación de oportunidades a cierre de ventas.

Las obligaciones y responsabilidades que requerimos incluyen trabajar en estrecho contacto con los clientes para determinar sus necesidades, responder a sus preguntas sobre los productos y recomendar las soluciones adecuadas. Deberá ser capaz de resolver con rapidez las quejas de los clientes y garantizar su máxima satisfacción. Se requiere aprender las características de los productos y mantener la apariencia visual de la tienda con un alto estándar. Mantener la tienda en condiciones excepcionales y cumplir los estándares de promoción comercial visual

En definitiva, se requiere la responsabilidad y ofrecer un excelente servicio al cliente, cumpliendo además los objetivos de ventas de la tienda.

Es imprescindible tener conocimientos del mercado del golf sus tecnologías y áreas de clubmaker y clubfitter.

Se ofrece

- Incorporación inmediata.
- Contrato indefinido.
- Carrera profesional y salarial seria.
- Periodo de capacitación/formación en el área técnica del deporte.
- Buen ambiente de trabajo.

Lugar de trabajo

Tienda Golf Estudio, Avd. Asturias 16-18, 28029 Madrid

Requerimientos en el trabajo

Garantizar altos niveles de satisfacción de los clientes mediante un excelente servicio de venta

Evaluar las necesidades de los clientes y ofrecer asistencia e información sobre las características de productos.

Aptitudes para gestión de áreas de tienda especializada en ropa, palos de golf, taller de golf...

Recibir a los clientes en la tienda y responder a sus preguntas.

Seguir y alcanzar los objetivos de ventas de manera mensual, trimestral y anual

Hacer un esfuerzo adicional para impulsar las ventas, proactivo

Mantener las áreas que le sean asignadas en condiciones presentables y bien abastecidas



Buscar activamente clientes en la tienda

Estar bien informado sobre los productos ofrecidos y debatir las opciones disponibles

Procesar las compras en el punto de venta

Realizar ventas cruzadas de productos

Gestionar la devolución de mercancías

Colaborar con tus compañeros para garantizar una atención adecuada al cliente

Forjar relaciones de confianza con los clientes que resulten productivas

Seguir los procedimientos de control de inventario

Sugerir formas de mejorar las ventas (p. ej., planificando actividades de marketing o cambiando el diseño de la tienda)

Trabajos específicos de golf: realización de fittings y trabajos de taller (reparación de palos).

Capacidades

Conocimiento práctico del deporte y de los clientes y sus requisitos y dinámicas del mercado del golf.

Experiencia laboral demostrable como asociado de ventas al por menor, representante de ventas o un puesto similar

Estar familiarizado con las tecnología de fitting y trabajos de taller de golf.

Comprensión básica de los principios de las ventas y prácticas de la atención al cliente

Experiencia práctica con operaciones de punto de venta y programa de gestión.

Familiaridad con los procedimientos de inventario

Capacidades comunicativas e interpersonales

Personalidad amigable y enérgica enfocada a la atención al cliente

Habilidad para trabajar con carga de trabajo alta y abordar las quejas de manera oportuna

Disponibilidad para trabajar a turnos flexibles

Bachillerato/formación profesional de grado medio

Solicitudes

Puede enviar las solicitudes a:

Andrés Erburu Zazpe

andres@golfestudio.com