



DESCRIPCIÓN DEL TRABAJO

TÍTULO DEL TRABAJO: Vendedor / Vendedora

TIPO DE CONTRATO: Tiempo completo, Contrato de duración determinada

FECHA DE INICIO: Finales de marzo – Finales de Agosto

SECTOR: Retail

SUPERIOR: Retail mánager de Francia y España

UBICACIÓN: Madrid, El Corte Inglés Serrano

SALARIO: Competitivo

PERFIL DE LA COMPAÑÍA

La marca Orlebar Brown se fundó en marzo de 2007 con la misión de proporcionar un enfoque más sofisticado a los shorts de baño y la ropa de playa para hombres. Inspirados en el corte clásico del pantalón de traje, al que hemos añadido nuestras características hebillas de ajuste lateral, no son simples bañadores, igualmente más acertados y originales, en los que también podemos nadar.

En 2010, Orlebar Brown decidió no limitarse a la playa y la piscina y tomó una nueva dirección al ofrecer una gama de camisetas, polos y camisas. Desde entonces, la marca ha desarrollado sus productos en una oferta orientada al estilo de vida que incluye pantalones cortos, pantalones, chaquetas, prendas de punto, zapatos y accesorios.

Rápidamente ganó fama internacional y se vende a través de múltiples canales. Se distribuye ampliamente a clientes internacionales a través de Internet (www.ornebarbrown.com). La primera tienda de Orlebar Brown abrió en Londres en 2011 y hoy hay ocho en Reino Unido y ocho en Estados Unidos, así como tres en España y tres en Francia, a las que se suman tiendas franquiciadas en Australia, Francia, España, Dubai, Grecia y Kuwait. Orlebar Brown se vende a través de los principales grandes almacenes, incluidos Selfridges, Harrods, Le Bon Marché, Saks 5th Avenue y en El Corte Inglés por nombrar algunos.

En 2018, Orlebar Brown fue adquirida por Chanel, con la ambición de perseguir los objetivos de crecimiento y el desarrollo de la marca a nivel internacional y a través de varios canales.

Estamos buscando un nuevo socio confiable para agregar a nuestro equipo y ayudarlos con su misión: establecer Orlebar Brown como una marca de estilo de vida de lujo, que ofrece ropa de vacaciones para el uso diario.

EL PUESTO

Como vendedor, tendrá un papel de embajador de la marca Orlebar Brown y dependerá directamente del Retail mánager de Francia y España.

PRINCIPALES RESPONSABILIDADES

- Ser dinámico, adaptarse y saber afrontar situaciones en el contexto del trabajo en equipo, servicio y ventas.
- Tener la confianza y las habilidades para transmitir el espíritu de la marca OB a nuestros clientes.
- Brindar un servicio excepcional a los clientes e ir más allá de sus expectativas siempre que surja la oportunidad
- Optimice cada oportunidad de ventas para cumplir con los objetivos comerciales personales y en el punto de venta, así como con los indicadores clave de rendimiento.
- Lograr objetivos personales y de punto de venta en términos de ventas, gestión de relaciones con los clientes, captura de datos, unidades por transacción, valor medio por transacción y tasa de conversión.

- Identificar las necesidades del cliente y responder a las preguntas sobre los productos. Ser capaz de responder a las preguntas sobre el precio, la ubicación, las características, los beneficios y el uso de los productos Orlebar Brown.
- Asegúrese de que todos los pedidos y envíos de los clientes se procesen de manera eficiente y a tiempo
- Presentar los productos desde su mejor ángulo al asesorar y llamar la atención de los clientes hacia los productos para optimizar las oportunidades de ventas.
- Aprovechar todas las oportunidades para recopilar datos de clientes a fin de desarrollar la base de datos de Orlebar Brown, fidelizar a los clientes habituales y retenerlos.
- Crear conciencia de marca y base de clientes, desarrollar reservas de clientes y gestión de relaciones con los clientes.
- Respetar los estándares de visual merchandising de la tienda Orlebar Brown sirviendo de ejemplo
- Participar en sesiones de formación periódicas sobre el lanzamiento de productos de temporada para mantener los conocimientos lo más actualizados posible
- Realizar sesiones informativas diarias e informes al final del día. Ocuparse de todas las tareas administrativas y los informes necesarios y envíelos a la oficina central de Orlebar Brown según sea necesario.

PERFIL DEL CANDIDATO

- Experiencia en ventas probada en un entorno de marca de lujo o premium
- Voluntad de adaptarse y afrontar nuevos retos
- Capacidad para dar una imagen profesional en todas las circunstancias y representar la marca OB
- Capacidad para responder a múltiples solicitudes y administrar múltiples prioridades a la vez
- Excelentes habilidades de comunicación, tanto verbal como escrita
- Capacidad para demostrar profesionalismo en todas las circunstancias.
- Especial atención a mantener estándares exigentes en el entorno de la tienda y preste mucha atención a los detalles.
- Se requiere el conocimiento oral y escrito del idioma inglés.

TE OFRECEMOS

- La posibilidad de incorporarse a un entorno laboral variado, donde evolucionan personas que se enriquecen cada día.
- La oportunidad de capacitar y desarrollar sus habilidades en un entorno profesional amigable y que cambia rápidamente.
- Un conjunto de ventajas competitivas: cada país ofrece localmente sus propias ventajas, las cuales serán determinadas antes de la contratación.