



VENEDORES A TIEMPO COMPLETO y TIEMPO PARCIAL

NUEVA APERTURA CC MC ARTHUR GLEN - MALAGA

TUMI

Perteneciente al **GRUPO SAMSONITE**, TUMI fue fundada en 1975 para la creación de artículos de lujo de negocio y viaje a escala mundial, diseñados para actualizar, simplificar y embellecer todos los aspectos de la vida en movimiento. La innovadora introducción de TUMI del nailon balístico negro, suave y súper funcional en sus maletas, catapultó a la compañía a su actual posición de liderazgo.

Nuestros productos combinan una funcionalidad perfecta con un espíritu de ingenio, diseñados en América para ciudadanos de todo el mundo. TUMI se vende a nivel mundial en más de 75 países a través de más de 1.900 puntos de venta.

La calidad y selección del producto son las características fundamentales que han hecho de TUMI la marca internacional líder del estilo de vida de viajes, negocios y accesorios. Sencillamente, no existe otro producto confeccionado como en TUMI. La Diferencia TUMI es el modo en que abordamos cada aspecto y detalle del diseño del producto. Consideramos cada componente, desde el tornillo maquinado de acero sólido cementado más pequeño, hasta nuestro exclusivo material FXT™ Ballistic Nylon®, prácticamente resistente a la abrasión, como el elemento más importante de cada artículo.

ANTES DE CRUZAR LA META, los productos TUMI son puestos a prueba y atraviesan una combinación de 30 pruebas únicas.

LA MISION

Bajo la responsabilidad del Gerente de Tienda, tendrá como misiones principales para garantizar el asesoramiento de ventas a nuestros clientes y el desarrollo de nuestros productos en la tienda.

Responsabilidades:

- Recepción personalizada del cliente
- Detección de sus necesidades
- Asesoramiento y lealtad
- Reasignación de productos diarios
- Gestión de entregas y reservas
- Participación en comercialización en el área de ventas
- Participación en el buen desempeño y mantenimiento del área de ventas

Como un verdadero embajador de la marca, nuestros vendedores darán a conocer nuestros productos a una clientela local e internacional, al tiempo que garantizan el respeto de la imagen de la marca gracias a un asesoramiento privilegiado.

PERFIL PROFESIONAL

Buscamos profesionales de la venta dispuestos a formar parte de una compañía en continuo cambio y crecimiento, con experiencia demostrable en atención al cliente (sector retail), preferiblemente sector lujo y venta personalizada.

Deben ser personas comunicativas, con capacidad de argumentación, vitalidad, agilidad mental y optimistas. Capaces de transmitir seguridad y confianza. Receptivos a la crítica, con madurez, personalidad resolutive, con actitud muy positiva hacia el trabajo y afán de superación. Excelentes dotes para el trabajo en equipo e imagen muy cuidada.

En dependencia del Store Manager, realizará entre otras funciones:

- Coordinar, dirigir y controlar las líneas estratégicas de la boutique en todos los ámbitos para conseguir el crecimiento de las ventas de la misma y los objetivos definidos por la compañía.
- Realizar el seguimiento de la aplicación en tienda de los estándares de calidad, procedimientos y políticas definidos por la empresa.
- Análisis de KPIs y planes de corrección.
- Implantación de planes de acción comerciales.
- **Imprescindible nivel alto de inglés** a nivel conversación.
- Muy valorable conocimientos del mercado asiático.