



VENEDORES NUEVA APERTURA CENTRO COMERCIAL FESTIVAL PARK MALLORCA

SAMSONITE

Samsonite es en la actualidad la compañía de equipaje de viajes más grande del mundo, con más de 100 años de historia. Fue fundada en 1910 en Denver (Colorado) y comenzó como una empresa de fabricación de baúles. Durante el último siglo, hemos desarrollado y comercializado numerosas innovaciones en el mundo del equipaje, estableciendo tendencias clave de la industria y adaptándonos a las necesidades de los consumidores. Actualmente somos una empresa multi-categoría, multi-marca y multicanal de distribución. Estamos principalmente dedicados al diseño, fabricación, y distribución de artículos de viaje, bolsos, artículos de negocios, productos de outdoor, casual, accesorios de viaje y protectores para dispositivos electrónicos en todo el mundo bajo el paraguas de las marcas Samsonite, Tumi, American Tourister, Hartmann, High Sierra, Gregory, Speck, Lipault Paris y Kamiliant. Nuestros productos se venden en más de 100 países de Asia, América del Norte, Europa y América Latina a través de una variedad de canales de distribución. Nuestra marca principal, Samsonite, es una de las marcas de equipaje de viaje más conocidas del mundo y ha sido fundamental para el crecimiento y el éxito de nuestro negocio desde su lanzamiento en 1941. Nuestro principal objetivo sigue siendo el mismo desde que se creó la compañía: satisfacer las necesidades de nuestros consumidores siempre con productos de la más alta calidad e innovación.

Durante más de 100 años, nos hemos dedicado a la continua evolución de nuestros productos y nos hemos esforzado constantemente para redefinir el statu quo del sector del equipaje con sorprendentes novedades. Nuestro objetivo principal es garantizar que los viajeros de todo el mundo tengan compañeros de viaje fiables para todas sus necesidades de aventuras y viajes.

Hoy, Samsonite representa una facturación de aproximadamente \$ 2.5 mil millones y reúne 9000 personas. Sus productos se venden en más de 120 países. La ambición del grupo es duplicar su tamaño en 5 años. La compañía cotiza en la Bolsa de Hong Kong desde 2011.

Samsonite España emplea a más de 120 personas y el desarrollo de soluciones innovadoras en artículos de viaje ha sido el objetivo de nuestra empresa durante décadas y procuramos mantenerlo en el mundo urbano actual con todos sus nuevos retos. Lo único que se mantiene igual es que siempre hay cambios.

Logramos que todas aquellas personas en constante movimiento tengan cubiertas todas sus necesidades de viaje: mochilas, bolsos y accesorios, diseñados con ideas novedosas, personalidades poco convencionales y estilos modernos.

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:

- Recepción personalizada del cliente
- Colección de sus necesidades
- Asesoramiento y lealtad
- Reasignación de productos diarios
- Gestión de entregas y reserva
- Participación de 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 valorarán nuestros productos con una clientela local e internacional al tiempo que garantiza 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 resolutiva, 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 Retail 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.