

Un **vendedor/ra**, es aquella persona que tiene encomendada la venta o comercialización de productos o servicios de una compañía.



"Conocimientos de la empresa, de los productos y servicios".

Funciones, actividades y/o tareas

Atender de manera personalizada a los clientes

- Detectar necesidades, asesoramiento y venta de productos y servicios a los clientes que acuden a la tienda.
- Conocer y orientar la venta hacia los productos más rentables y exclusivos definidos por la compañía, sin olvidar nunca las necesidades del cliente.
- Controlar y prevenir posibles robos o hurtos por parte de los clientes.

Gestión de stock y área logística

- Consultar stock, tarifas y PVP de productos a través del sistema informático..
- Chequear, recepcionar y ubicar la mercancía entrante.
- Participar en inventarios de la tienda.
- Mantener el área limpio y ordenado.

Mantener actualizada y en perfecto estado la sección

- Reponer la mercancía faltante en la sección.
- Actualizar los precios y modificaciones del producto
- Hacer que la exposición esté atractiva a los ojos del cliente.

Perfil para el cargo

Demostrar compromiso, determinación y entusiasmo en el trabajo. La paciencia, el dinamismo y la sinceridad serán capacidades que se tendrán en cuenta. Podemos decir que un **buen vendedor** deberá tener una actitud positiva, habilidades personales, habilidades para las ventas y un conocimiento global de la empresa.

Condiciones ambientales y riesgos de trabajo

Ambiental: el trabajo se realiza en salón y/o shopping, con temperatura adecuada al ambiente, humedad natural, características de higiene normales, iluminación apta y buena estructura.

Riesgos Físicos: son por accidentes menores del trabajo, como caídas de muebles, sillas, mesas, etc.

Conocimientos, habilidades y destrezas

Requerimientos de capacidad y habilidades mentales: capacidad numérica y de lenguaje. Poder convencer a las personas para que sean clientes de la empresa.

Requerimientos físicos: tener atención auditiva y visual, en general estar sentado y caminar dentro del salón/shopping para trabajos de la jornada diaria.

Habilidades de comunicación: ser capaces de comunicarse de forma clara y sencilla con los clientes y con otros en todo momento. Deberá ser Proactivo y dinámico.

Habilidades de vender: ser capaces de tratar de manera cortés, de orientar la venta y reconocer las necesidades y gustos de los clientes que acuden a la tienda.

Habilidades personales: como escuchar, tener buena memoria y ser creativo.