

Masz w sobie mnóstwo pozytywnej energii, świetną organizację pracy i komunikatywnie posługujesz się językiem angielskim? Posiadasz doświadczenie w zarządzaniu zespołem w retailu i doskonale znasz specyfikę sprzedaży detalicznej? Szukasz miejsca, gdzie rozwój menedżerski łączy się z pracą dla światowych marek premium? Jeśli tak – ta oferta jest właśnie dla Ciebie!

Dla naszego Klienta – renomowanej marki z sektora mody premium – poszukujemy zaangażowanego Kierownika Sklepu, który obejmie przywództwo nad zespołem w jednym z kluczowych punktów handlowych we Wrocławiu. Daj sobie szansę na rozwój – aplikuj na to ogłoszenie i dołącz do zespołu!

## Kierownik sklepu (k/m/x)

Nr ref.: 96/8/2026/MK/269953/jobs.pl Wrocław (dolnośląskie)

### Czego możesz od nas oczekiwać?

- Atrakcyjnego wynagrodzenia zasadniczego.
- Motywującego systemu premiowego: powiązanego z realizacją celów sprzedażowych.
- Przyjaznej atmosfery oraz możliwości pracy ze światowymi markami premium.
- Realnego rozwoju i jasnej ścieżki kariery: bogatego pakietu szkoleń menedżerskich i produktowych, dedykowanej Akademii, procesów certyfikacji oraz 1-miesięcznego szkolenia wdrożeniowego.

Agencja zatrudnienia – nr wpisu 47

*ta oferta pracy przeznaczona jest dla osób powyżej 18 roku życia*

### Jakie będą Twoje zadania?

- **Efektywne zarządzanie powierzonym salonem oraz zespołem pracowników w sposób zapewniający realizację celów biznesowych:** rekrutacja, onboarding, motywowanie, delegowanie zadań, prowadzenie rozmów rozwojowych oraz regularna ocena pracy.
- **Realizacja celów sprzedażowych i wskaźników KPI:** stała analiza danych biznesowych, wyciąganie wniosków oraz wdrażanie planów naprawczych i optymalizacyjnych.
- **Nadzór operacyjny nad salonami:** zarządzanie prawidłową organizacją pracy magazynu, obiegiem dokumentów, przyjmowaniem dostaw, prowadzeniem inwentaryzacji oraz zabezpieczeniem mienia firmy.
- **Planowanie i organizacja czasu pracy:** tworzenie grafików pracy zgodnie z obowiązującymi przepisami prawa oraz potrzebami biznesowymi salonu.
- **Utrzymanie standardów marki premium:** egzekwowanie procedur Visual Merchandisingu, Standardów Sprzedaży, procedur MTM oraz dbałość o najwyższą jakość obsługi Klienta.
- **Rozwój kompetencji zespołu:** identyfikowanie potrzeb szkoleniowych, prowadzenie instruktaży stanowiskowych i wspieranie pracowników w procesie certyfikacji.
- **Współpraca z Centralą i Kierownikiem Regionalnym:** bieżące raportowanie wyników, wdrażanie nowych kampanii sprzedażowych oraz komunikacja z działami wspierającymi.

### Czego oczekujemy od Ciebie?

- **Doświadczenia na podobnym stanowisku w zarządzaniu zespołem w branży retail:** w tym w rekrutacji, delegowaniu zadań i motywowaniu pracowników (doświadczenie w branży fashion/markach premium będzie dodatkowym atutem).

- Znajomości specyfiki sprzedaży detalicznej
- Orientacji na wyniki i KPI: umiejętności analizy wskaźników i wdrażania działań optymalizacyjnych.
- **Znajomości wysokich standardów obsługi Klienta oraz podstawowych zasad Visual Merchandisingu.**
- **Komunikatywnego języka angielskiego:** pozwalającego na swobodną obsługę Klientów salonu.
- Kompetencji przywódczych: w tym udzielania feedbacku, prowadzenia instruktaży i rozwijania zespołu.
- Świetnej organizacji pracy i pozytywnej energii: gotowości do pracy zmianowej, tworzenia grafików i wysokiej dojrzałości biznesowej.