

Должностная инструкция

старшего продавца

1. Общий раздел

1. Старший продавец нанимается и увольняется директором магазина.
2. Старший продавец состоит в подчинении у директора магазина.
3. Лицо, претендующее на эту позицию, должно отвечать следующим требованиям:
 - среднее (профильное средне-специальное) образование;
 - опыт работы по продажам от 2 лет.
4. В случае временного отсутствия старшего продавца (отпуск, болезнь, командировка) ему на замену выходит другой сотрудник магазина, назначенный его директором.
5. Старший продавец должен разбираться в:
 - профильных законах и нормативных актах;
 - отраслевых нормативах и стандартах;
 - правилах общения с клиентами, в том числе по разрешению спорных ситуаций;
 - принципах менеджмента и маркетинга;
 - алгоритме проверки качества реализуемых товаров;
 - основных товарных позициях, реализуемых магазином;
 - приемах, используемых в персональных продажах;
 - принципах оформления витрин, стеллажей, торговых помещений;
 - параметрах работы с кассовой аппаратурой;
 - порядке ведения соответствующего документооборота;
 - основных приемах франчайзинга;
 - правилах взаимодействия с торговыми представителями поставщиков;
 - актуальных нормах санитарии, трудовой дисциплины, пожарной безопасности;
 - алгоритмах оформления покупок.
6. Старший продавец в работе ориентируется на:
 - законы и нормативные акты;
 - документацию магазина;
 - положения данной инструкции.

2. Функции

Старший продавец отвечает за следующий спектр вопросов:

1. Текущее руководство продавцами в своей зоне ответственности.
2. Обеспечение плановых размеров продаж соответствующих товаров.
3. Консультирование посетителей по интересующим их моментам, относящимся к торговле.
4. Информирование клиентов о скидках и других маркетинговых мероприятиях.
5. Разрешение конфликтных ситуаций с покупателями в сфере своей компетенции.
6. Ведение профильной документации в своей зоне ответственности.
7. Контроль за подготовкой торговых помещений, витрин, стеллажей к приему посетителей в своей секции.
8. Информирование директора магазина о проблемных моментах в своей работе.

9. Отслеживание ситуации с наличием и запасами соответствующих товаров.
10. Контроль за грамотным размещением товаров в своей секции.
11. Помощь другим сотрудникам магазина в их деятельности, в пределах своей компетенции.
12. Отслеживание спроса покупателей на соответствующие товары в зоне своей ответственности.
13. Контроль за корректностью работы на кассе подчиненных продавцов.
14. Оперативное взаимодействие с торговыми агентами по закрепленным товарным позициям.
15. Мониторинг ситуации в своей секции по соблюдению санитарных норм, правил трудовой дисциплины, нормативов пожарной безопасности.
16. Мониторинг корректности цен, товарного вида, правил раскладки по закреплённым товарным группам.
17. Доведение до подчинённых продавцов распоряжений руководства.
18. Участие в планировании продаж, инвентаризации, совещаниях в пределах своей компетенции.
19. Внесение предложений руководству по кадровым вопросам в своей секции.

3. Ответственность

Старший продавец может быть наказан за следующие нарушения:

1. Совершенные на рабочем месте нарушения норм и законов — в порядке, определенном разделами административного, трудового, уголовного права.
2. Неисполнение закрепленных трудовых обязанностей — в границах, указанных в трудовом законодательстве и документах магазина.
3. Материальный ущерб, который получен магазином по его вине, — в порядке, определенном в положениях действующего законодательства.

4. Права

Старший продавец владеет следующими правами:

1. Получать от других сотрудников магазина информацию, необходимую для качественного выполнения своих обязанностей.
2. Вносить для руководства магазина предложения по улучшению работы своей секции.
3. Участвовать в совещаниях менеджеров, посвященных работе магазина.
4. Иметь доступ к параметрам оценки результатов своей работы.
5. Представлять магазин в процессах взаимодействия с покупателями и торговыми агентами.
6. Получать дополнительные выплаты по мере выполнения плановых показателей.

5. Условия труда

1. Старший продавец может повышать свой профессиональный уровень путем участия в профильных тренингах в порядке, определенном в соответствующей документации магазина.
2. На время работы в магазине старшему продавцу предоставляется доступ в служебные помещения.
3. Старший продавец может быть привлечен к работе в выходные и праздничные дни в порядке, установленном в соответствующих правилах магазина.
4. Старший продавец может быть отправлен в рабочую командировку, в соответствии с правилами магазина.

