

Filiaalmanager Goes 40 uur

je hebt

- HBO werk- en denkniveau
- minimaal 3 jaar aantoonbare ervaring met het managen van grote teams, bij voorkeur in retail, supermarktbranche of horeca
- een ongekennde en aanstekelijke dosis enthousiasme
- de ambitie om jezelf zowel bij dit bedrijf als persoonlijk te willen blijven ontwikkelen

je werkt aan

- een glimlach op het gezicht van iedere klant én collega
- de HR- gerelateerde zaken, zoals werving en selectie, onboarding, promoties en ontwikkeling
- de financiële, operationele en logistieke processen in de winkel
- een betrokken team, welke je door de inzet van performance management blijft ontwikkelen
- een echte winnaarsmentaliteit in je team dat altijd doelstellingen haalt of zelfs overtreft
- dat commerciële kansen worden aangepakt, jij bent een echte ondernemer!

wij bieden

- een goed salaris passend bij het type filiaal
- de primeur: jij krijgt de eerste kans om de nieuwe collectie met

personeelskorting in te slaan

- de start van een glansrijke carrière met uitgebreide opleiding- en doorgroeimogelijkheden
- ondersteuning vanuit ons hulpkantoor en persoonlijke begeleiding door je regio management team

een dag als filiaalmanager

Goedemorgen, wat een heerlijke nieuwe dag. De geur van vers brood, bestellingen worden ingepakt, ontbijtjes staan klaar en medewerkers verwerken de levering. De winkel is gereed voor opening. Eerst een kop koffie en de cijfers van gisteren.

Welke acties zetten we uit om het resultaat te bevorderen? Je bespreekt dit samen met het team en de doelstellingen van de dag worden bepaald. De deuren gaan open na een korte teammeeting. Het team is opgewarmd.

“Welkom, wat fijn dat je er weer bent”, zeg je tegen de eerste klanten. Na een winkelronde waarin de presentaties worden beoordeeld, bel je in met de regio. De nieuwe campagnes worden toegelicht. Meteen begint het te bruisen. Wat een mooie acties, en de nieuwe kids collectie: Wow! Dat ziet er goed uit!

Per uur beoordeel je de omzet en stuur je bij. Is de winkel verzorgd? Zijn de schappen gevuld en zijn de medewerkers zichtbaar aanwezig voor onze klanten? Je schakelt gedurende de dag. Een coachend gesprek, een sollicitatiegesprek, een helpende hand bij het vullen en weer op naar de middag. Je broodje voor de lunch koop je in het restaurant.

In de middag ben je op de winkelvloer. Klanten helpen, zoeken naar de juiste producten, net dat stapje extra. Actief bezig zijn met klant en je team. Glimlachend en genietend. Klant blij, komt door mij! Het is bedrijvig en er wordt goed verkocht. De omzet target is behaald. Voldaan sluit je de deuren.

Goed gedaan team, winnen doen we samen! Op naar morgen.

[Direct solliciteren](#)

Deel deze vacature