

Stellenbeschreibung Verkäufer / Verkäuferin

Muster mit Textbausteinen zum Anpassen — stellenbeschreibungen.com

1. Einleitung & Positionsbeschreibung

Positionsbeschreibung Verkauf: Die Stelleninhaberin / der Stelleninhaber ist für den aktiven Verkauf und die Beratung der Kunden im zugeordneten Verkaufsbereich verantwortlich. Die Position sorgt für ein ansprechendes Warenbild, einen reibungslosen Kassivorgang und ein positives Einkaufserlebnis.

Einordnung und Zielsetzung: Die Stelle verbindet die Kundenberatung im Verkaufsgespräch mit warenwirtschaftlichen Aufgaben wie Warenpräsentation, Bestandspflege und Kassiertätigkeit. Ziel der Position ist es, durch kompetente Beratung und ein gepflegtes Sortiment Umsatz zu erzielen und Kunden langfristig zu binden.

2. Aufgaben & Tätigkeiten

Kundenberatung und Verkaufsgespräch: Die Stelleninhaberin / der Stelleninhaber berät Kunden freundlich und kompetent, ermittelt deren Bedarf und empfiehlt passende Produkte aus dem Sortiment. Durch aktives Verkaufen, das Aufzeigen von Alternativen und ergänzenden Artikeln wird der Abschluss gefördert und der Bon-Wert erhöht.

Warenpräsentation und Verkaufsraumgestaltung: Die Ware wird nach den Vorgaben des Unternehmens und den Grundsätzen des Visual Merchandising ansprechend platziert und gepflegt. Die Stelleninhaberin / der Stelleninhaber sorgt für volle, ordentliche Regale, aktuelle Auszeichnung und einen sauberen, einladenden Verkaufsraum.

Kassiertätigkeit und Kassenabrechnung: Die Position bedient das Kassensystem, wickelt Bar- und Kartenzahlungen zuverlässig ab und stellt einen freundlichen, zügigen Kassivorgang sicher. Am Ende der Schicht werden die Kasse ordnungsgemäß abgerechnet, Differenzen dokumentiert und die Vorgaben zur Kassensicherheit eingehalten.

Warenannahme, Verräumung und Bestandspflege: Die Stelleninhaberin / der Stelleninhaber nimmt Lieferungen an, prüft sie auf Vollständigkeit und Qualität und verräumt die Ware fach- und sortimentsgerecht. Der Warenbestand wird kontinuierlich gepflegt, Nachbestellbedarf erkannt und an die zuständige Stelle gemeldet.

Preisauszeichnung und Bestandskontrolle: Die Position sorgt für die korrekte Preisauszeichnung, aktualisiert Etiketten bei Preisänderungen und kontrolliert Mindesthaltbarkeitsdaten sowie den Warencustand. Fehlbestände,

beschädigte oder abgelaufene Ware werden erfasst und nach den betrieblichen Vorgaben aus dem Verkauf genommen.

Verkaufsförderung und Aktionen: Die Stelleninhaberin / der Stelleninhaber setzt Werbe- und Verkaufsaktionen im Markt um, baut Zweitplatzierungen und Aktionsflächen auf und weist Kunden aktiv auf Angebote hin. Damit unterstützt die Position die Umsatz- und Abverkaufsziele des Verkaufsbereichs.

Reklamations- und Umtauschbearbeitung: Reklamationen, Umtausch und Rückgaben werden freundlich, sachlich und im Rahmen der betrieblichen Regelungen bearbeitet. Die Stelleninhaberin / der Stelleninhaber sucht kundenorientierte Lösungen und bezieht bei Bedarf die Abteilungs- oder Marktleitung ein.

3. Anforderungen & Qualifikationen

Ausbildung und Qualifikation: Vorausgesetzt wird idealerweise eine abgeschlossene Ausbildung zum Verkäufer oder Kaufmann/-frau im Einzelhandel. In vielen Bereichen ist auch ein Quereinstieg mit einschlägiger Verkaufserfahrung und entsprechender Warenkenntnis möglich.

Verkaufserfahrung und Warenkenntnis: Erwartet wird erste Erfahrung im Verkauf oder Kundenkontakt, idealerweise im Einzelhandel oder in der jeweiligen Warengruppe. Kenntnisse über die verkauften Produkte und die Fähigkeit, deren Vorteile im Gespräch zu vermitteln, sind von Vorteil.

Kunden- und Serviceorientierung: Die Position erfordert ein freundliches, offenes und gepflegtes Auftreten sowie echte Freude am Umgang mit Menschen. Die Stelleninhaberin / der Stelleninhaber geht aktiv auf Kunden zu und stellt deren Zufriedenheit in den Mittelpunkt der täglichen Arbeit.

Sorgfalt und Zuverlässigkeit: Vorausgesetzt werden Sorgfalt und Ehrlichkeit im Umgang mit Ware und Kasse sowie eine zuverlässige, gewissenhafte Arbeitsweise. Genauigkeit bei Preisauszeichnung, Kassenabrechnung und Bestandsführung ist Bestandteil des Anforderungsprofils.

Teamfähigkeit und Belastbarkeit: Erwartet werden Teamfähigkeit, Flexibilität bei der Arbeitszeitgestaltung sowie Belastbarkeit in Stoßzeiten und im Aktionsgeschäft. Die Bereitschaft zu Schicht-, Spät- und Samstagsdiensten im Rahmen der Öffnungszeiten wird vorausgesetzt.

4. Benefits & Arbeitgeberleistungen

Vergütung und Sonderzahlungen: Wir bieten eine leistungsgerechte Vergütung, in tarifgebundenen Betrieben nach dem Tarifvertrag des Einzelhandels, sowie je nach Regelung Urlaubs- und Weihnachtsgeld. Zuschläge für Spät- und Samstagsarbeit werden nach den betrieblichen und tariflichen Vorgaben gezahlt.

Personalrabatt und Mitarbeitervorteile: Mitarbeitende erhalten attraktive Personalrabatte auf das Sortiment sowie Zugang zu weiteren Corporate Benefits und Sonderkonditionen. Ergänzend bieten wir eine betriebliche Altersvorsorge mit Arbeitgeberzuschuss.

Weiterbildung und Aufstiegschancen: Eine strukturierte Einarbeitung sowie Produkt- und Verkaufsschulungen bereiten optimal auf die Aufgaben vor. Bei entsprechender Eignung bestehen Entwicklungsmöglichkeiten hin zur Substituten-, Abteilungs- oder stellvertretenden Marktleitung.

Planbare Arbeitszeiten und Team: Wir bieten frühzeitig geplante Dienstpläne, die eine gute Vereinbarkeit von Beruf und Privatleben ermöglichen, sowie ein kollegiales, unterstützendes Team. Ein sicherer Arbeitsplatz in einem etablierten Unternehmen rundet das Angebot ab.

5. Rahmenbedingungen

Arbeitszeit und Schichtdienst: Der Einsatz erfolgt im Rahmen der Öffnungszeiten nach Dienstplan, einschließlich Spät- und Samstagsdiensten; die Stelle kann in Voll- oder Teilzeit besetzt werden. Die konkrete Arbeitszeitverteilung wird über den Personaleinsatzplan geregelt.

Berichtsweg und Einordnung: Die Stelleninhaberin / der Stelleninhaber untersteht der Abteilungs- beziehungsweise Marktleitung und arbeitet eng mit den Kolleginnen und Kollegen des Verkaufsteams zusammen. Entscheidungen zu Preisnachlässen und Umtausch erfolgen im Rahmen der betrieblichen Kompetenzregelung.

Arbeitsort: Arbeitsort ist die Verkaufsfläche des Marktes einschließlich Kassen-, Lager- und Warenannahmebereich. Die Tätigkeit ist überwiegend mit Stehen, Gehen und dem Heben und Bewegen von Ware verbunden.

6. Abschluss & Einordnung

Vertretungsregelung: Bei Abwesenheit wird die Stelleninhaberin / der Stelleninhaber durch Kolleginnen und Kollegen des Verkaufsteams vertreten; die Besetzung von Kasse und Verkaufsfläche wird über den Dienstplan sichergestellt. Im Gegenzug übernimmt die Position die Vertretung innerhalb des Teams.

Gültigkeit der Stellenbeschreibung: Diese Stellenbeschreibung gibt Aufgaben, Befugnisse und Einordnung der Stelle zum Zeitpunkt der Erstellung wieder und wird bei wesentlichen Änderungen des Aufgabenzuschnitts oder der Organisation angepasst. Sie wird von Führungskraft und Stelleninhaberin / Stelleninhaber unterzeichnet; das Direktionsrecht des Arbeitgebers bleibt unberührt.