

Erfaren Floor Manager med ekspertise i salgsteknikker og kunderejsen til Matas Hørsholm Midtpunkt

Er du klar til at tage styringen på salgsgulvet og sikre, at Matas Hørsholm Midtpunkt når sine salgs mål? Så er denne stilling som Floor Manager lige noget for dig! Som Floor Manager bliver du butikkens playmaker på gulvet i forhold til at sikre en god og professionel kunderejse, mens du får et medansvar for at salgstræne vores dygtige team, så vi altid performer bedst muligt.

I Matas har vi stort fokus på relationerne til vores kunder og på oplevelsen, vores kunder får, når de besøger vores butikker. Matas Hørsholm er en af vores større butikker med mange besøgende hver eneste dag. Det stiller krav til at butikken altid er salgsklar, følger strategien, der er lagt for butikken, og at teamet i butikken er trænet i at yde en ekstraordinær kundeoplevelse med rådgivning og salg for øje. Du får en helt central rolle for, at vi lykkes med det.

Din arbejdsdag som Floor Manager

Din vigtigste opgave er at sikre, at butikken altid efterlever den gældende strategi. Du bliver desuden butikkens playmaker på salgsgulvet og skal sørge for at motivere og guide dine kolleger, så de alle eksekverer på kunderejsen. Du bliver en del af butiksledelsen og vil i fravær af Store Manageren og Deputy Manageren være lukkeansvarlig.

Hos Matas lægger vi stor vægt på at dygtiggøre os. Du vil derfor have adgang til løbende kurser for at få indgående kendskab til vores produkter. Du vil også blive tilbudt kurser og uddannelser for at sikre din faglige og personlige udvikling.

Vi kan derudover tilbyde dig:

- Et spændende og udfordrende job med høj selvstændighed
- Dygtige og engagerede kollegaer
- En arbejdsplads i en virksomhed i rivende udvikling
- Gode personalerabatter

Brænder du for det gode salg og coaching?

Som Floor Manager bliver du butikkens afgørende playmaker på salgsgulvet. Dit øje for den gode kunderejse og din evne til at fralære dig salgsteknikker til butikkens team vil være afgørende for butikkens succes. Vi lægger vægt på, at du har erfaring fra Matas eller lignende retailbutik, hvor du har bevist dine færdigheder inden for salg og kunderejsen. Dine stærke kommunikationsevner og evne til at motivere og coacher dine kollegaer vil være nøglen til, at du lykkes i jobbet. Har du erfaring med ledelse og coaching er dette en fordel.

Du er den rette kandidat, hvis du kan nikke genkendende til ovenstående. Derudover lægger vi vægt på, at du er resultatorienteret, trives i et til tider travlt og hektisk miljø, og går forrest og viser vejen for dine kollegaer.

Arbejdstid og ansættelsesforhold

Vi tilbyder en fuldtidsstilling med opstart 1. januar 2026. Dine vagter vil ligge på alle ugens dage og planlægges af dine Store Manager for 16 uger ad gangen. Du bliver ansat under butiksoverenskomsten og du vil indgå i butikkens bonusordning.

Er det dig, vi mangler?

Skal du være en del af vores dynamiske team, så vi sammen når nye højder og skaber ekstraordinære salgsresultater? Så send din ansøgning og dit CV til os allerede i dag. Vi inviterer løbende kandidater til samtale og ansætter så snart, vi har fundet den rigtige kandidat.

Vi glæder os til at høre fra dig og forhåbentlig snart byde dig velkommen til vores team i Matas.