

GUÍA DE RENDIMIENTO: EXPERTO EN PLANTA

1. MISIÓN.

Seguirá y animará al equipo comercial en tienda, con el fin de garantizar la consecución de los objetivos de venta de la tienda, respetando en todo momento la cultura y el modelo comercial de PC City realizando tanto tareas de comercial como de SFM siempre que sea necesario.

2. ÁMBITOS DE RESPONSABILIDAD.

- **Estrategia Comercial.**

- Será siempre un ejemplo a seguir en las tareas de comercial (ver Guía de Rendimiento de Comercial).
- Será un ejemplo a seguir en el cumplimiento de todos los procesos y procedimientos internos exigidos por la compañía, a nivel de Seguridad de personas, stock, etc.
- Será Embajador del Modelo comercial de Fives en la tienda.

- **SFM.**

- Ejecutará las tareas de SFM en las coberturas del jefe de sección de ventas (ver Guía de Rendimiento del jefe de sección: ventas) o apoyará la labor de SFM que realiza el jefe de sección.

- **Animación y seguimiento del equipo comercial de Tienda.**

- Se reunirá semanalmente con el jefe de sección de ventas para analizar la estrategia comercial de la semana (Folleto, Zona Promo, disponibilidad de stock...), los indicadores comerciales y la actividad de la competencia.
- Participará, junto con el jefe de sección de ventas en la revisión de los principales indicadores del equipo comercial (Indicadores comerciales, Formaciones, horarios...)
- Conocerá la actividad de la competencia y asegurará la implantación de las medidas para contrarrestar su actividad.
- Apoyará semanalmente al jefe de sección de ventas en la comunicación y seguimiento de los objetivos individuales de todos los miembros del equipo comercial, apoyando y reforzando todos los desempeños en busca de la mejora continua.

- Hará una Revisión Semanal de la actividad B2B de la tienda con el jefe de sección de ventas, implicándose de primera mano en la relación comercial con los invitados Top de la tienda.
 - Se implicará, si es necesario, en las reclamaciones de los invitados, asegurando en todo momento la mayor satisfacción de los mismos, dentro de los parámetros estipulados.
 - Participará para asegurar que el equipo comercial esté formado según el plan operacional.
- **Operativa de Tienda.**
 - Garantizará siempre el cumplimiento de la ley 7/100
 - Ejecutará el checklist de Relevó cuando se le otorgue esa misión.
 - Supervisará una vez al día el estado del almacén reservado.
 - Apoyará al Sales Manager para que la tienda tenga una presencia excelente.
- **Básicos.**
 - Se preocupará semanalmente de conocer las ofertas vigentes, y su ubicación en tienda.
 - Realizará periódicamente las formaciones establecidas en el plan operacional.
 - Firmará cada día el registro de entrada y salida de la tienda, y cumplirá con los protocolos de seguridad establecidos de manera corporativa.
 - Orden y limpieza de las zonas de trabajo.
 - Cumplimiento de la LOPD.
 - Respeto hacia todas las personas.

Y en definitiva trabajar con

Pasión, Preparación y Profesionalidad

3. INDICADORES

FINANCIEROS	CLIENTES	OPERACIONES
MMargin / Hora contratada	Mistery shopper	Estado del lineal asignado
Nº de Nortons	Aplicación protocolo Fives 100%	100% precios siempre.
% Servicios.	% Devoluciones	
% Conectividad	% Esfuerzo formativo	
% Financiación / Renting	% Attach	