

# T E D B A K E R

L O N D O N

## Ted's Leitfaden: Das sind die Aufgaben eines In-Store Visual Merchandisers (In-Store Gestalter für visuelles Marketing m/w)

### Ted's Mission

*Wir haben es uns zum Ziel gemacht, durch die Schaffung einer führenden Designermarke ein erfolgreiches Unternehmen auf die Beine zu stellen. Besonders stolz sind wir darauf, den Bedürfnissen unserer Kunden immer gerecht werden zu können. Dies gelingt uns durch unser **effizientes** und **höfliches** Verhalten und die Wahrung von Ted's hohen Standards sowie der **Integrität** innerhalb des Unternehmens. Um den **Ethos** und die **Rolle** unseres Unternehmens zu schützen, die uns einen beneidenswerten Ruf eingeholt haben, stellen wir uns ständig die Frage: **Würde Ted das so machen?***

### **Zweck**

Die Aufgabe des In-Store Visual Merchandisers besteht darin, die visuelle Gestaltung des Standortes mit starkem kaufmännischen Bewusstsein zu verwalten und dabei die Hauswirtschaftspflege zu unterstützen. Um Verkaufszahlen zu maximieren, arbeitet der In-Store Visual Merchandiser mit dem Standortteam zusammen, so dass exzellente Standortstandards abgeliefert werden können, indem er Ted's Kunden einen hervorragenden Service bietet und dabei gerne immer noch „eine Schippe drauflegt“. Er ist ein stolzer und leidenschaftlicher Botschafter von Ted, der die Mission und Vision des Unternehmens nicht nur versteht, sondern auch fördert.

### **Aufgaben und Zuständigkeitsbereiche**

#### **Mitarbeiter**

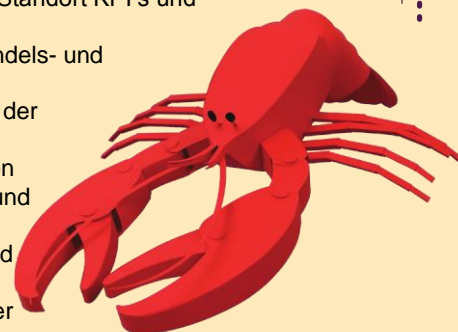
- beweist ein hohes Maß an Teambeteiligung; arbeitet mit Integrität und Respekt für andere
- kümmert sich aktiv um die eigene Weiterbildung und hält diese schriftlich fest, um zum Erfolg von Team und Standort beizusteuern
- beweist gutes Zeitmanagement, ergreift Eigeninitiative und erfüllt Aufgaben korrekt, effizient und gemäß der Unternehmensrichtlinien und –verfahren
- ist selbst motiviert und kann unbeaufsichtigt arbeiten
- kann sich flexibel an die Bedürfnisse des Geschäfts anpassen, um Team und Standort Unterstützung zu liefern
- vertritt die Verwendung von TSE, unterstützt mit Standortschulungen und nutzt dabei die Visual Merchandising Hilfsmittel
- kommuniziert selbstbewusst mit allen Abteilungen inklusive: des Standortteams, des Retail teams und Senior Managements, der Visual Merchandising Abteilung und allen UBB Abteilungen wenn sachdienlich.

#### **Produkt**

- verwendet alle verfügbaren Hilfsmittel, um sich in Bezug auf aktuelle Produkte auf dem Laufenden zu halten und beweist ausgezeichnete Kenntnisse über die 6 Cs und wichtige Trends
- Beweist umfangreiche Standortproduktennisse bezüglich z. B.: Verkaufsschlager, leistungsschwache Kategorien, Quantitätsanalyse, Stories, Warenbestand, und Kundenprofil
- Fördert und führt Merchandising Standards, Nachfüllrichtlinien und Housekeeping Standards ein um sicherzustellen, dass Ted zu jeder Zeit bestmöglich präsentiert wird
- Plant proaktiv und führt alle Anweisungen von Visual Merchandising, Merchandising und dem Retail Operations Team rechtzeitig aus
- Beweist effektive Produktplatzierung auf allen Floors; kommuniziert die Strategie, kontrolliert Resultate und handelt entsprechend.

#### **Handelsgewerbe**

- ist freundlich und aufgeschlossen und beweist alle Anforderungen der Ted's School of Excellence einschließlich GOTFAT mit Begeisterung und Beständigkeit
- beweist ausgezeichnete Kenntnisse und zeigt Eigenverantwortung in Hinsicht auf Standort KPI's und Umsatzleistung
- Strebt eine Umsatzsteigerung an in dem ausgezeichnete Kenntnisse über alle Handels- und Verkaufshilfsmittel bewiesen werden
- Unterstützt das Management team und tritt mit dem Management Team bezüglich der folgenden Bereiche in Kontakt:
- Tägliche Standortbegehung; bespricht und vereinbart VM Aktivitäten und Prioritäten
- Überprüft täglich die Standortkommunikation bezüglich der Visual Merchandising und Merchandising Richtlinien
- Kleidet Schaufensterpuppen professionell und gemäß der Richtlinien, bespricht und entscheidet angemessene Alternativen falls nötig.
- Plant effiziente Produkt und Floor Moves unter bestmöglicher Berücksichtigung der Bedürfnisse des Standortes, der Kunden und des Country Managers



# T E D B A K E R

L O N D O N

- Stellt sicher, dass Verkaufsschlager in bester Lage positioniert sind und, dass die Produktpräsentation die Saison widerspiegelt.
- Tritt täglich mit dem Stockroom Team in Kontakt um sicherzustellen, dass neue Produkte auf die Fläche geräumt bzw. aufgefüllt werden.
- Bewertet Bestandsrückgänge und Rotationsware, zeigt leistungsstarke/-schwache Linien auf und verwaltet den Warenbestand
- Bespricht und vereinbart Maßnahmen um leistungsschwache Produktgruppen zu stärken
- Vermarktet alle Markenaktionen und Werbekampagnen des Unternehmens proaktiv.
- besitzt ein starkes kaufmännisches Bewusstsein für unsere Wettbewerber und lokalen Märkte
- Unterstützt das Management Team die allgemeine Produktpalett und –einstufung zu hinterfragen wenn notwendig

## **Geschäftsbetrieb**

- hält sich an sämtliche Gesundheits- und Sicherheitsverfahren des Unternehmens setzt Ausstattung richtig ein und meldet der Geschäftsleitung potenziell unsichere Zustände
- Verwaltet die VM Ausstattung korrekt um sicherzustellen, dass ungenutzte Ausstattung korrekt verräumt wird, und ist in der Lage Ausstattung zu bestellen oder Reparaturen zu organisieren wenn nötig.
- befolgt alle Maßnahmen zur Schadenverhütung und schützt die Vermögenswerte des Unternehmens durch die Meldung von Missbrauch oder Diebstahl von Unternehmenseigentum an die Geschäftsleitung
- Zieht immer Schadenverhütung für VM Entscheidungen in Betracht
- Kontrolliert jeden Morgen Schaufenster um Beleuchtung, Sauberkeit und die korrekte Ausstellung der Schaufensterpuppen sicherzustellen
- Ist verantwortlich für die Verwaltung, Instandhaltung und Zugänglichkeit aller VM Leitfäden
- Unterstützt alle VM Besuche, und stellt sicher, dass VM Visit Reports ausgefüllt, nachbereitet und abgelegt werden

## **Ted's Kernkompetenzen**

- den Bedürfnissen unserer **Kunden** stets gerecht werden
- Wachstumschancen und günstige Gelegenheiten durch **Initiative und proaktives Handeln** verfolgen
- offene und **ehrliche** Beziehungen aufbauen und für eine klare **Kommunikationsorgnen**
- ein positives Umfeld für das **Team** schaffen, sich für **Zusammenarbeit** stark machen
- stolz, leidenschaftlich, **motiviert** und engagiert sein
- Eigenverantwortung übernehmen, **Verantwortung** zeigen
- sich für **Ordnung**, hohe Standards und Effizienz einsetzen

## **Getting Green mit Ted...**

Wir sind ständig auf der Suche nach Möglichkeiten, die Mengen an Kohlenstoff, Wasser und Abfall zu reduzieren, die wir als Geschäft produzieren, und jede Entscheidung bei Ted Baker nachhaltiger zu gestalten. Ihre Aufgabe umfasst die Reduzierung von Ted's Auswirkungen auf die Umwelt. Sie spielen eine wesentliche Rolle dabei, unser Geschäft ein Stück nachhaltiger zu gestalten.

Die Aufgabe des Sales Advisors gestaltet sich aktiv „Green“ durch:

- Sorgfaltspflicht im Umgang mit Requisiten und Produkten, um ihre Langlebigkeit sowie minimalen Abfall zu gewährleisten
- Lampen, Netzschalter, Bildschirme und Ladegeräte verbrauchen Strom; schalten Sie sie aus
- Nachhaltiges Denken – woraus besteht es? Woher stammt es? Wie ist es verpackt?
- Wiederverwendung von Papier und Produkten

Haben wir Ihr Interesse geweckt, dann bewerben Sie sich bei [wanted@tedbaker.com](mailto:wanted@tedbaker.com)

