



店铺销售顾问

主要职责

- 努力实现每日/每周/每月的个人销售目标。
- 在整个销售和售后过程中与徕卡品牌的风格和质量标准保持一致。
- 遵循徕卡销售 SOP，为顾客提供卓越的徕卡服务，让顾客在店内获得正常的徕卡体验。
- 充分利用与店内顾客的所有联系，宣传品牌和徕卡产品，包括徕卡学院（Akademie）和徕卡 Cine 电视。
- 了解指定产品和战略产品的库存情况，从而最大限度地提高销售额。
- 熟悉客户信息并积极发展客户群。
- 主动定期联系客户以使其了解新产品、活动，线上线下进行跟进，努力提高购买/重复购买率。
- 以公司要求的标准为客户提供售后服务，维持客户的满意度和忠诚度，以推广品牌和产品。
- 如有必要，在经理的支持下处理投诉。
- 为实现团队目标，团队合作及与销售同事专业合作的能力被寄予很高的期待。
- 向管理层传达从顾客那里收集的任何信息。
- 按照门店 SOP 完成日常运营任务，如销售报表、营业款存入银行、门店开支、库存盘点等。
- 不断了解和掌握相机和摄影的最新实用知识。
- 完成门店经理临时分配的任务。

职位要求：

- 至少 3 年高级腕表和珠宝门店销售经验
- 以顾客为导向，具有较强的顾客服务技能。
- 掌握奢侈品零售店运营和标准的实用知识。
- 具有较强的团队合作精神和快速学习能力。
- 吃苦耐劳，能适应旺季加班。
- 掌握摄影和相机知识者优先。

请将简历投递至: elaine.mao@leica-camera.com