

Golvpoolen är marknadsledande i Sverige inom segmentet golv, kakel och badrum. Vi erbjuder kunderna ett brett sortiment av högkvalitativa varor från kända varumärken till de bästa priserna.



Butikerna är den plats där vi möter kunden och guidar till noga utvalda, prisvärda och hållbara produkter för ett vackert hem.

Våra kunder ska alltid känna sig välkomna hos oss, att det är enkelt att handla samt lämna med en känsla av inspiration för sitt hem. Våra kunder ska mötas av engagerade och serviceorienterade säljare med god produktkunskap.

Hos Golvpoolen Göteborg finns västkustens största badrumsutställning och ett brett produktutbud från några av branschens främsta varumärken inom badrumsmöbler, kakel/ klinker och trägolv.

Som vice platschef på en av Golvpoolens större butiker är du ansvarig för att driva försäljning och skapa lönsamhet i butiken samt säkerställa att kampanjer och aktiviteter genomförs med hög kvalitet.

Rollen som vice platschef:

- Skapa den bästa kundupplevelsen i din butik
- Genom ett coachande och ett högt närvarande ledarskap utveckla ett väl fungerande team som brinner för Golvpoolen och försäljning
- Leverera resultat i enlighet med butikens mål och nyckeltal
- Aktivt ta del av, värdera, tolka och förmedla relevant information och kommunicera den till medarbetarna
- Du arbetar mot års-, månads- och dagliga mål för försäljning och följs upp på det samt kundnöjdhet.

Vem söker vi?

Rollen som vice platschef innebär mycket självständigt arbete och vi lägger stor vikt vid ditt ledarskap och din personliga mognad. Du är initiativrik och ha mod att utmana dig själv och andra. Du drivs av att bidra till att vi som företag blir framgångsrika och vill vara i ett sammanhang där vi tillsammans skapar förutsättningar för ett gott samarbete.

Du arbetar nära butikschefen för konsumentdelen för att nå uppsatta mål för varuhuset i sin helhet och rapporterar till platschefen.

För att lyckas i rollen krävs att du har starkt kundfokus och ett genuint intresse för människor. Du förstår värdet av olikheter och skapar resultat genom att få andra att utvecklas. Du är affärsmässig, har ett stort sälj- och resultatfokus samt ett personligt driv som yttrar sig i engagemang och handlingskraft med ett coachande förhållningssätt. Du är van att arbeta i ett högt tempo och är tydlig, kommunikativ och inspirerande i din ledarroll. Utmaningar är något som triggas och motiveras dig. Tjänsten är en tillsvidareanställning på heltid och vi ser gärna att du kan börja hos oss så snart som möjligt.

Till oss tar du med dig:

- Minst fem års erfarenhet från ledande befattning i försäljning, gärna inom detaljhandeln eller fackhandeln.
- Dokumenterad framgångsrik erfarenhet av att leda andra och utveckla team.
- Erfarenhet av att med goda resultat driva arbete mot uppsatta mål.
- Kompetens att ta svåra beslut

Vi på Golvpoolen är övertygade om att när vi delar med oss av kunskaper och erfarenheter, framgång och entusiasm, gör vi varandra bättre. Tillsammans kan vi åstadkomma så mycket mer!

Frågor om tjänsten tas emot via mail: stefan.erlandsson@golvpoolen.se

Urval sker löpande så skicka in din ansökan redan idag!

Om företaget

Arredo är en del av Bygghemma Group som är den ledande onlinebaserade leverantören av hemförbättringsprodukter i Norden. Vi erbjuder våra kunder ett brett produktsortiment till attraktiva priser med bekväm hemleverans inom framför allt områdena heminredning, trädgårdsprodukter och byggvaror. Några av koncernens mest namnkunniga onlinebutiker är bygghemma.se, golvpoolen.se, chilli.se, trademax.se och furniturebox.se i Sverige, bygghjemme.no i Norge, netrauta.fi, taloon.com och kodin1.com i Finland samt myhomemobler.dk och frishop.dk i Danmark.

Bygghemma Group omsatte ca 9 miljarder kronor 2020 och är noterat på Nasdaq Stockholm, Large Cap. Totalt har koncernen drygt 2 000 anställda och huvudkontoret är beläget i Malmö. Läs mer på www.bygghemmagroup.se.