

Verkaufsberater*in/Sales Assistent (m/w/d)

Lindbergh ist eine der führenden skandinavischen Modemarken für Herren, bekannt für modernes Design, Funktionalität und einen entspannten Lifestyle, der in der dänischen Kultur verwurzelt ist.

Wir sind stolz auf unsere skandinavischen Wurzeln und leben Werte wie Klarheit, Funktionalität, Natürlichkeit und Nachhaltigkeit. Unsere Unternehmenskultur ist typisch dänisch und geprägt von einem offenen und respektvollen Miteinander. Leidenschaft, Enthusiasmus und eine Menge Spaß bei der Arbeit sind hier keine leeren Phrasen, sondern gelebte Realität.

Wir suchen einen Verkaufsberater*in/Sales Assistent (m/w/d).

Die Arbeitszeit beträgt zwischen 10-20-30 Stunden pro Woche.

DEINE ROLLE:

Als Verkaufsberater*in/Sales Assistent (w/m/d) bist du das Gesicht von LINDBERGH in Hamburg. Du verkörperst unsere Marke und berätst unsere Kunden mit Leidenschaft und Expertise. Deine Aufgaben sind vielfältig und bieten dir die Möglichkeit, deine kreativen und kommunikativen Fähigkeiten voll auszuschöpfen.

Beratung:Du begeisterst unsere Kunden für Mode und findest für jeden die passende Lösung.

Verkauf:Du erreichst deine Verkaufsziele und übertriffst die Erwartungen unserer Kunden.

Visual Merchandising:Du trägst zur Gestaltung eines ansprechenden Store-Ambientes bei und unterstützt bei der Bearbeitung des Wareneingangs und bei der Platzierung der Ware.

Kundenbindung:Du baust Kundenbeziehungen auf und sorgst für ein unvergessliches Einkaufserlebnis.

Kundenclub:Du wirbst aktiv für unseren Kundenclub und gewinnst neue Mitglieder.

DEIN PROFIL:

Du genießt es, mit Menschen zu sprechen und liebst den direkten Kundenkontakt? Dann bist du genau die Person, die wir suchen!

Dich erwartet ein abwechslungsreicher Alltag - voller Verkaufskontakte und trendiger Mode in unserem Store in Hamburg.

Begeisterungsfähigkeit:Du liebst Mode und kannst deine Leidenschaft für unsere Produkte weitergeben.

Kommunikationsstärke: Du bist ein kommunikativer Teamplayer mit einer positiven Ausstrahlung und Freude am Umgang mit Menschen.

Kundenorientierung:Die Kunden stehen für dich im Mittelpunkt und mit deiner ausgeprägten Serviceorientierung hast du Freude daran, für sie die Extra-Meile zu gehen.

Teamfähigkeit:Du arbeitest gerne im Team und unterstützt deine Kolleg*innen.

WAS WIR BIETEN:

Als skandinavisches Unternehmen glauben wir an die Stärken unserer Mitarbeitenden und tun unser Bestes, um sie individuell zu fördern. Daher legen wir großen Wert darauf, dir die Möglichkeit zu geben, dich persönlich und beruflich weiterzuentwickeln.

Einarbeitung:Wir bieten dir eine intensive Einarbeitung in unsere Marke und Produkte und die Unterstützung, die du brauchst, um dein volles Potenzial zu entfalten.

Weiterbildung:Wir bieten dir relevante Schulungsprogramme an, die dir die besten Möglichkeiten bieten, sowohl deine persönliche als auch deine fachliche Entwicklung zu stärken.

Flexible Arbeitszeiten:Wir bieten dir flexible Arbeitszeiten, um deine Work-Life-Balance zu

gewährleisten. Daher erstellen wir deinen Dienstplan auch immer mit 12 Wochen Vorlauf.

Fragen? Komm im Geschäft vorbei und frag nach Sales Manager Peter Lihn.