



Opis stanowiska

Nazwa stanowiska	Kierownik Sprzedaży	Kraj	Polska
Przełożony	Manager Stacji bp		

Cel stanowiska	<p>Osoba na stanowisku Kierownika Sprzedaży odpowiada za realizację celów biznesowych zdefiniowanych dla stacji w zakresie sprzedaży, jakości obsługi klienta, utrzymania standardów operacyjnych i standardów bezpieczeństwa.</p> <p>Kierownik Sprzedaży pracuje na sali sprzedaży z klientami, pracownikami stacji oraz kontraktorami jako przedstawiciel kierownictwa stacji podczas zmian najbardziej obciążonych ruchem. Jest odpowiedzialny za właściwe i skuteczne ustalanie zadań i coaching zespołu, wdrożenie oferty sprzedażowej zgodnie z wytycznymi bp, ekzekucję procesu i celów promocji, właściwe zatowarowanie półek, czystość i realizację standardów operacyjnych.</p> <p>Do zadań Kierownika Sprzedaży należy skuteczne wprowadzanie nowych pracowników i budowanie ducha zespołu.</p> <p>Kierownik Sprzedaży odpowiada także za nadzór podjazdu i zarządzanie sytuacjami awaryjnymi w czasie nieobecności Managera Stacji bp.</p>
Wymagana postawa	<p>Kierownik Sprzedaży prezentuje postawę zgodną z wartościami bp</p> <p>Utożsamia się z celem bp</p> <ul style="list-style-type: none">• Działa zgodnie z zasadą, „bezpieczeństwo jest najważniejsze”. Dbą o bezpieczeństwo swoje, podległego zespołu, klientów oraz powierzonego mienia. Działa zgodnie ze standardami bezpieczeństwa obowiązującymi w bp.• Wywiera pozytywny wpływ – buduje atmosferę współpracy, poszukuje rozwiązań, stara się zrozumieć kontekst i realizować cele.• Postępuje właściwie – zawsze działa zgodnie z prawem i przestrzega Kodeks etycznego postępowania bp „bp Code of Conduct”. <p>Gra, by wygrać</p> <ul style="list-style-type: none">• Buduje skutecznie działający zespół poprzez definiowanie wspólnych celów, właściwą organizację pracy, relacje oparte na zaufaniu i atmosferę szacunku oraz współpracy.• Ciągłe się rozwija i dba o rozwój kompetencji podległego zespołu - jest otwarty na nowe możliwości, chętnie wykorzystuje zasoby cyfrowe oraz jest efektywniejszy dzięki inwestycjom bp. Chętnie dzieli się wiedzą i doświadczeniem.



- Jest odpowiedzialny za podjęte zobowiązania i cele zespołu – dotrzymuje swoich obietnic - kiedy jest to niemożliwie otwarcie komunikuje to do przełożonego i zespołu. Wyciąga wnioski z sukcesów i porażek, a także wykorzystuje je, aby w przyszłości działać skuteczniej.
- Koncentruje się na tym, na co ma wpływ – szuka rozwiązań, a nie wymówek.
- Obserwuje konkurencję i rynek- szuka inspiracji, uczy się od innych. Efektywnie wdraża projekty bp na poziomie operacyjnym.

Dbą o innych

- Okazuje szacunek, jest uprzejmy i wspierający i chętny do współpracy. Jest otwarty na przyjęcie informacji zwrotnych i wykorzystuje je do rozwoju.
- Ustala priorytety zespołu i w sposób zrozumiały je komunikuje. Przydziela zadania i organizuje pracę w taki sposób, aby wspierać realizację priorytetów
- Zakłada dobre intencje innych i stara się zrozumieć szerszy kontekst, szuka rozwiązań.

Odpowiedzialność za bezpieczne funkcjonowanie stacji

- Zapewnienie, że stacja prowadzona jest w taki sposób, by zapewnić klientom i obsłudze stacji bezpieczeństwo i właściwe środowisko pracy.
- Zapewnienie, że wszyscy pracownicy są przeszkoleni w zakresie BHP zgodnie z wymogami prawa, posiadają ważne badania oraz mają pełną świadomość i aktywnie stosują zasady bezpieczeństwa.
- Zapewnienie dostępności procedur i kontrola, czy pracownicy się do nich stosują.
- Zapewnienie dostępności środków ochrony indywidualnej zgodnie z kartą przydziału odzieży i tabelą norm ich przydziału.
- Nadzorowanie przyjmowania dostaw produktów sklepowych i dostaw produktów WBC oraz przygotowania i sprzedaży oferty WBC zgodnie z wytycznymi bp oraz wymogami bezpieczeństwa żywności (HACCP).
- Zagwarantowanie, że gaśnice są cały czas sprawne, właściwie rozmieszczone oraz że załoga jest przeszkolona w ich użyciu.
- Zapewnienie, że na stacji dostępne są środki i wyznaczeni pracownicy do udzielania pierwszej pomocy.
- Zagwarantowanie, że cała załoga jest przeszkolona z zasad dotyczących bezpieczeństwa obrotu gotówką.
- Zapewnienie dostępności książki „Postępowanie w nagłych wypadkach” oraz dbanie o znajomość procedur postępowania w sytuacjach krytycznych.
- Znajomość zasad wykonywania prac na stacji (Control of Work) i odpowiednia kontrola pracy kontraktorów (opisana w zielonej książeczce – Zasady Kontroli Pracy na stacji Control of Work).
- Zarządzanie sytuacjami awaryjnymi i odpowiedzialność za ich rozwiązanie zgodnie z wytycznymi bp.

**Kluczowe
odpowiedzialności**



- Raportowanie wszystkich zdarzeń związanych z bezpieczeństwem zgodnie z wytycznymi bp.

Odpowiedzialność w zakresie działań operacyjnych stacji

- Zapewnienie najwyższej jakości usług dla klientów, wdrażanie standardów bp w zakresie bezpieczeństwa i marki bp.
- Nadzór nad stacją bp podczas pracy na zmianie: strefa tankowania, sklep, WBC, wszelkie dostępne serwisy i usługi (w tym myjnia – jeżeli dostępna), włącznie z najbliższym otoczeniem stacji w oparciu o zasady i procedury wprowadzone przez bp.
- Maksymalizowanie sprzedaży paliwa oraz przychodów ze sklepu, myjni i innych usług dostępnych na stacji.
- Efektywne przekazywanie celów sprzedażowych sprzedawcom. Ustalanie celów wspólnie z Managerem Stacji bp.
- Efektywne wsparcie Managera Stacji bp w jego obowiązkach. Realizacja wytycznych Managera Stacji bp w ramach oddelegowanych zadań.
- Regularne rozmowy z Managerem Stacji bp na temat bieżących wyzwań, procesów i pracowników stacji.
- Zastępowanie Managera Stacji bp podczas dłuższej nieobecności we wszystkich jego obowiązkach.
- Nadzór nad prawidłowym przekazaniem gotówki – zgodnie z wytycznymi bp - w razie awarii wpłatomatu.
- Bieżący kontakt z centralą bp wynikający z zarządzania zmianą, jeżeli zaistnieje taka potrzeba.
- Bieżący monitoring sali sprzedaży - zatowarowanie, cenówki etc.
- Przestrzeganie ekspozycji towaru zgodnie z przekazanymi planogramami.
- Odpowiedzialność za optymalne zapewnienia wszystkich półek na każdej zmianie oraz zapewnienie, że towary na półkach są czyste, właściwie eksponowane oraz oznaczone właściwymi cenami i nie są przeterminowane.
- Nadzór nad wdrożeniem promocji sklepowych i regularna ekzekucja pracy załogi zgodnie z obowiązującymi wytycznymi dotyczącymi promocji.
- Przebywanie na terenie sklepu i na podjeździe w celu lepszego rozeznania potrzeb klienta, w tym osobista obsługa klientów na kasie.
- Niezwłoczne powiadomienie bp, a w pierwszej kolejności – Managera Stacji bp o wszystkich przypadkach rozbieżności w dostawach, bez względu na przyczynę.
- Reprezentowanie stacji przed dostawcami, klientami.
- Udzielanie pomocy klientom w korzystaniu z jakichkolwiek urządzeń na stacji, kiedykolwiek taka potrzeba by powstała.
- Zagwarantowanie, że wszystkie serwisy dostępne dla klientów utrzymane są w idealnej czystości zgodnie z wytycznymi bp.
- Odpowiedzialność materialna wynikająca z zawartych umów.



- Gotowość do pracy na innej stacji, jeżeli takie będą wytyczne bp.
- Zarządzanie sytuacjami awaryjnymi.
- Skrupulatny obchód stacji zgodny z wytycznymi bp.
- Monitorowanie działań placówek konkurencyjnych bp.
- Zwiększanie efektywności dochodowości stacji m.in. poprzez zwiększanie sprzedaży, dbanie o koszty i minimalizowanie strat produktów i aktywną sprzedaż.
- Czuwanie nad odpowiednim standardem i ciągłością sprzedaży oferty WBC.

Kluczowe odpowiedzialności związane z zarządzanie personelem

- Odpowiedzialność za wizerunek stacji wśród klientów i modelowanie odpowiednich zachowań pracowników stacji w trosce o wizerunek zgodny ze standardami i wytycznymi bp.
- Szkolenie pracowników stacji oraz egzekwowanie od pracowników ich spełniania standardów bp.
- Efektywne zarządzanie zespołem w trakcie zmiany. Umiejętne delegowanie i rozliczanie zadań pracownikom stacji.
- Wyznaczanie odpowiednich celów sprzedażowych pracownikom stacji, monitorowanie i rozliczanie ich z wyników, regularny coaching.
- Efektywne zarządzanie procesem przekazania zmian między pracownikami.
- Kierowanie i motywowanie pracowników stacji poprzez osobisty przykład, entuzjazm i motywację ukierunkowane na zdobywanie i utrzymywanie klientów, jak również na osiągnięcie najlepszych wyników sprzedaży.
- Tworzenie grafiku obsady stacji zgodnie wytycznymi Managera Stacji bp.
- Każdorazowe przeprowadzenie efektywnej odprawy z pracownikami zaczynającymi zmianę lub oddelegowanie takiej odprawy osobie odpowiedzialnej za zmianę.
- Kontrolowanie czasu pracy pracowników.
- Bieżące oceny pracowników i raportowanie ocen do Managera Stacji bp.
- Efektywne wdrażanie nowych pracowników oraz zapewnienie rozwoju pracownikom stacji.
- Zapewnienie, że cała załoga dysponuje wystarczającą wiedzą dotyczącą oferowanych produktów i usług.
- Planowanie zastępstw w czasie urlopów oraz zwolnień chorobowych oraz rozdzielanie zadań w taki sposób, by o każdej porze na stacji znajdowały się osoby mogące wykonywać określone czynności.
- Odpowiedzialność za realizację szkoleń podległego zespołu – zarówno tych wymaganych prawem jak i rekomendowanych przez bp.
- Przestrzegania zasad bezpieczeństwa i dopilnowanie znajomości i stosowania tych zasad przez cały zespół stacji.



	<ul style="list-style-type: none">• Tworzenie ducha zespołu i atmosfery pracy zespołowej przez osobisty przykład, regularne omawianie sprzedaży oraz zachęcanie załogi do dzielenia się uwagami oraz zgłaszania wniosków dotyczących usprawnień.• Zapewnienie, że załoga, nie przerywając ciągłości sprzedaży, dokonuje w sposób poprawny rozliczenia zmian w zgodzie z zaleceniami bp w zakresie operacji gotówkowych, kredytowych, czekowych i jakichkolwiek innych transakcji, które mogły wystąpić w czasie zmiany.• Wyjaśnienie ze sprzedawcami powstałych niedoborów kasowych, podejmowanie niezbędnych kroków zapobiegających powstawaniu takich sytuacji w przyszłości (nadzór, szkolenie).• Zapewnienie, że wszyscy członkowie załogi posiadają i noszą w czasie pracy uniformy bp i identyfikator imienny.• Budowanie kultury wyjątkowego doświadczenia i orientacji na klienta.
Zależności służbowe	Kierownik Sprzedaży podlega bezpośrednio Managerowi Stacji bp i współpracuje z centralnymi działami wsparcia biznesu.
Wymagania dotyczące osoby zajmującej stanowisko	Umiejętności i kompetencje: <ul style="list-style-type: none">• Nastawienie na rozwój swój i podległego zespołu• Doskonałe umiejętności komunikacyjne i umiejętność wywierania pozytywnego wpływu na zespół• Dobre umiejętności trenerskie• Zorientowanie na klienta• Znajomość standardów sprzedaży detalicznej• Nastawienie na maksymalizację wyników sprzedażowych