

# RETAIL MANAGER (M/V)

## BEDRIJFSDetails

---

Di start haar geschiedenis in 1975 met de opening van haar eerste winkel in Bascule, in Brussel. Ondertussen zijn er meer dan 100 winkels verspreid over België en Luxemburg. Di behoort, samen met April, tot de groep Bogart waar meer dan 1000 medewerkers elke dag ten dienste staan van de klant en zijn schoonheid.

Een wereld van shopplezier waarin ontdekking, verbondenheid, eenvoud en vrouwelijkheid gecombineerd worden. Di heeft een sterke positie in de sector schoonheids- en verzorgingsproducten en is bovendien marktleider op vlak van make-up in België. In enkele jaren tijd is winkelen bij Di niet langer een noodzaak, maar eerder een moment van ontspanning geworden, waar winkelplezier het belangrijkste is.

Waarom werken bij Di? Omdat beauty ons vak is. Service betekent voor ons eerlijk en gepersoniseerd advies. Daarom kiezen we onze medewerkers omwille van hun talent om elke klant te begrijpen en hen oplossingen op maat te bieden. Niet enkel in onze winkels maar ook op de hoofdzetel dragen we teamspirit hoog in het vaandel en zijn we gepassioneerd door onze producten.

## Functie

---

Als lid van het Management Team van de winkelketen is de **Sales Manager** verantwoordelijk voor alle verkoopactiviteiten van de formule. Hij/zij staat in voor het dagelijks beheer van het netwerk van verkooppunten, is verantwoordelijk voor het behalen van de commerciële doelstellingen en vormt de schakel tussen het hoofdkantoor en de winkels. Daarnaast geeft de Sales Manager leiding aan een team van District Managers.

---

## BELANGRIJKSTE TAKEN

De verantwoordelijkheden van de Sales Manager zijn opgebouwd rond drie pijlers.

### • Strategie van de winkelketen

- Draagt, samen met het Management Team, bij aan het bepalen van de strategie van de formule.
- Vertaalt de strategische doelstellingen naar concrete actieplannen, rekening houdend met de realiteit op de winkelvloer.
- Werkt mee aan de opmaak van de exploitatiebudgetten van de winkels (investeringen, middelen en kosten).
- Draagt bij aan de bepaling van de KPI's.
- Zoekt actief naar opportuniteiten om duurzame concurrentievoordelen voor de formule te creëren.
- Neemt deel aan beslissingen inzake winkelremodellings en winkelconcepten.
- Werkt mee aan de ontwikkeling van nieuwe projecten.
- Draagt bij aan het expansieplan van de formule en aan het beheer van het winkelpark (openingen en sluitingen).

---

### • Operationeel beheer

- Waakt over de correcte implementatie van de strategie in de winkels.
- Beheert en realiseert de exploitatiebudgetten van de winkels (investeringen, middelen en kosten).
- Bewaakt de KPI's door de omzet en de commerciële marge van de winkels dagelijks op te volgen.
- Analyseert grondig de prestatie- en rendabiliteitsindicatoren (KPI's) van elk verkooppunt om afwijkingen en groeikansen te identificeren.
- Stimuleert een cultuur van continue verbetering binnen het winkelnetwerk door analyses om te zetten in concrete verbeteracties die de operationele en commerciële prestaties verhogen.
- Rapporteert over uitgevoerde commerciële acties, hun resultaten en impact, en formuleert aanbevelingen.
- Volgt alle directe en indirecte exploitatiekosten van de winkels op en optimaliseert deze.
- Signaleert afwijkingen tijdig en stelt passende corrigerende maatregelen voor.
- Volgt de initiatieven van de concurrentie op zodat winkels lokaal gepast kunnen reageren.
- Plant winkelremodellings en nieuwe winkelconcepten in samenwerking met de Remodeling Coördinator.
- Draagt bij aan de voorbereiding van investeringsdossiers voor nieuwe winkelopeningen en ziet toe op een correcte uitvoering.
- Waakt, samen met de District Managers en de betrokken diensten, over een optimaal goederenbeheer in de winkels (hoeveelheid, kwaliteit en voorraadniveau).
- Ontwikkelt en valideert, samen met Marketing, lokale commerciële acties om het klantenverkeer en de verkoop van specifieke winkels te stimuleren.

- Garandeert de naleving van interne auditprocedures, veiligheidsvoorschriften voor personen en goederen en de uitvoering van actieplannen om inventarisverschillen te beperken.
  - Neemt deel aan de vergaderingen van de Ondernemingsraad (OR) en het Comité voor Preventie en Bescherming op het Werk (CPBW).
- 

#### • Aansturing van het winkelnetwerk

- Bepaalt de operationele organisatie van de winkels.
- Identificeert de HR-behoefte om de doelstellingen van de afdeling te realiseren.
- Waakt over een eerlijke behandeling van medewerkers en bevordert een positief werkklimaat.
- Zorgt, samen met HR en de District Managers, voor rekrutering, opvolgingsplanning, evaluaties en de basisopleiding van medewerkers.
- Coacht en begeleidt de District Managers en winkelverantwoordelijken.
- Zorgt voor een duidelijke communicatie van de strategische en operationele prioriteiten binnen het winkelnetwerk.
- Optimaliseert, samen met de District Managers en HR, de personeelsbezetting en de inzet van de beschikbare uren in de winkels.
- Begeleidt de teams bij veranderingsprocessen, zoals de implementatie van nieuwe tools, processen en commerciële concepten.

#### PROFIEL

---

Min 5 jaar ervaring in zelfde functie binnen een retail bedrijf

Kerncompetenties :

- Analytisch en synthetisch denkvermogen
- Probleemoplossend vermogen en pragmatische ingesteldheid
- Leiderschap
- Coachende vaardigheden
- Resultaatgerichtheid
- Klantgerichtheid
- Strategisch inzicht en helicoptervisie

Tweetalig Nederlands/Frans

#### TAAL

---

Tweetalig Nederlands/Frans

#### AANBOD

---

Wij bieden een voltijds contract van onbepaalde duur

Een marktconform salaris en een ruim aanbod aan extra legale voordelen, waaronder een bedrijfswagen.

**Online op:**

*vr 10 juli 2026*

**Locatie:**

*Anderlecht (BXL)*