



Progetto referenti Visual in store

Job description & Linee guida

18 febbraio 2026

Job Description

A. Posizione

Referente Visual in store

B. Dipartimento

Retail (HQ)

C. Riporto gerarchico

Store Manager e Vice Store Manager

D. Riporto funzionale

Visual Merchandising (HQ)

E. Descrizione del ruolo

Il referente Visual in store è una figura di Sales Assistant che prevede un'assegnazione dei compiti più incentrata sull'area visual.

Pur mantenendo tutte le mansioni legate al ruolo di Sales Assistant, la figura supporta operativamente le strategie di Visual Merchandising definite dal dipartimento Visual in coordinamento con il dipartimento Retail, contribuendo alla coerenza d'immagine ed alla valorizzazione del prodotto, favorendo le performance del negozio.

F. Compiti principali

1. Garantire gli standard di Visual Merchandising definiti dall'azienda (vetrine, layout, display interni, manichini, focal point)
2. Adattare le linee guida visual definite dall'azienda alle specificità del negozio di appartenenza
3. Curare l'allestimento delle vetrine e il loro aggiornamento secondo calendario commerciale e stagionalità
4. Monitorare costantemente l'immagine del punto vendita, assicurando ordine, coerenza estetica e corretta esposizione del prodotto
5. Collaborare con i manager del negozio ottimizzando l'esposizione dei prodotti
6. Raccogliere feedback dal negozio e condividerli con la struttura centrale (Retail, Visual, Prodotto)

Competenze richieste

A. Tecniche / professionali

- ✓ Conoscenza dei principi di Visual Merchandising
- ✓ Sensibilità estetica e attenzione al dettaglio
- ✓ Capacità di lettura dei KPI di vendita applicati al visual
- ✓ Buona conoscenza del prodotto e delle dinamiche commerciali del retail

B. Trasversali

- ✓ Proattività
- ✓ Capacità organizzativa e gestione delle priorità
- ✓ Lavoro in team e buone doti comunicative
- ✓ Flessibilità e adattabilità a ritmi retail e cambi di allestimento frequenti
- ✓ Disponibilità a trasferte sul territorio nazionale e estero

Principi guida

A. Il referente visual del negozio opera su turni retail, inclusi i weekend, con una pianificazione oraria che garantisce la priorità alle attività di Visual Merchandising ed una presenza operativa in vendita in funzione delle esigenze del punto vendita

B. Il Visual è una funzione prioritaria: il tempo visual va pianificato, non occupato solo quando “avanza” tempo

C. La vendita è attività complementare, non prevalente in particolare in settimana: attivata in funzione di esigenze operative e picchi di traffico

Modello di gestione indicativa degli orari

Il referente visual **non deve essere sempre schedato come venditore**, ma come risorsa con attività visual pianificate.

A. Suddivisione indicativa delle attività:

60–70% attività visual

Esempi:

- a) mattine infrasettimanali (2 – 3 mattine a settimana non convertibili in vendita)
- b) giornate di cambio vetrina o layout e consegna merce

30–40% attività operative di negozio

Questa proporzione può:

- ✓ variare per periodo (saldi, lancio collezioni)
- ✓ essere rivista in base alla metratura o al traffico del negozio

B. Gestione del weekend

- 1. Approccio equilibrato:** presenza nel weekend strutturata ma non totalizzante (es. 2–3 weekend al mese)
- 2. Ruolo nel weekend:** vendita attiva, monitoraggio esposizione prodotto e micro-interventi visual

