

Schmidt explica en qué consiste la profesión de diseñador-vendedor de cocinas y como convertirse en uno de ellos

La firma de mobiliario a medida Schmidt desvela las cualidades de este tipo de profesionales, sus objetivos y cómo llegar a ser uno de ellos

La firma de mobiliario a medida Schmidt se ha posicionado en el 2023, un año más, como líder en el sector del mobiliario y la decoración. En este sentido, la marca siempre ha hecho hincapié en la importancia que tiene el equipo de personas que conforma la firma en estos resultados. "El motor de Schmidt son las personas que constituyen esta firma. Schmidt es como una gran familia en la que cada profesional cuenta, poniendo pasión en el trabajo, con el objetivo puesto en el propósito final, que es crear soluciones reales y de calidad para marcar la diferencia en la vida de los clientes", explica Anne Leitzgen, Presidenta de Schmidt Groupe.

Schmidt, cuenta para ello con una gran variedad de oficios, entre los que se encuentran el de montador, jefe de venta, responsable de tienda, asistente administrativo y comercial o diseñador-vendedor de cocinas. Es esta última una de las profesiones más características de la marca, ya que es la persona encargada de acompañar en cada paso del proyecto al cliente hasta lograr materializar su sueño.

Diseñador-vendedor de cocinas: ¿quién es y por qué es tan importante?

Uno de los proyectos de reforma favoritos entre los particulares es la inversión en cocinas, la actividad primigenia de Schmidt y la misma que ha supuesto una fuente de crecimiento de ventas de la compañía en el último año, junto al paso adelante que se ha producido en amueblamiento de hogar.

Es en relación a estos datos de la marca que el diseñador-vendedor de cocina desempeña un papel fundamental en la firma. Pero, ¿quién es exactamente? "El diseñador-vendedor de cocinas es imprescindible, su principal cometido será el hacer realidad las soluciones a medida que requieran las necesidades de los clientes. Es importante que se trate de una persona que sepa escuchar, sea creativa y resolutiva y le apasione el trato cercano con los clientes", anuncian desde la firma.

Su objetivo principal es optimizar el espacio disponible para garantizar una distribución eficiente de los elementos clave de la cocina, como electrodomésticos, mobiliario, almacenamiento y áreas de trabajo. Su labor implica trabajar en estrecha colaboración con los clientes para comprender sus preferencias estéticas, requerimientos funcionales y presupuesto disponible.

"Consideran aspectos importantes que facilitan en gran medida el proyecto. Como la ergonomía, la circulación eficiente, la iluminación adecuada y la selección de materiales y acabados que se ajusten al estilo y las necesidades del cliente", indica la Presidenta de Schmidt Groupe.

¿Cómo ser un diseñador-vendedor de cocinas en Schmidt?

Schmidt cree en la filosofía de que formar de manera continua a todos los integrantes de la familia de la marca es fundamental para crear expertos en el sector capaces de asegurar el mejor asesoramiento y servicios de calidad.

Por ello, proponen a todos los vendedores y diseñadores 8 semanas de formación en sus instalaciones de Madrid. En ella se ofrecen todas las herramientas necesarias: formación en producto, concepción y diseño, técnicas de venta, gestión comercial, explicación de herramientas administrativas, etc. Sumado a ello, Schmidt ofrece un continuo asesoramiento a sus trabajadores a través de cursos adaptados desde la Schmidt Group Academy, un programa que cuenta con módulos e-learning, cursos de formación inicial, continua y evolutiva, de manera presencial y a distancia.

El valor de pertenecer a una firma en constante crecimiento

El año 2023 ha supuesto crecimiento y expansión para la compañía Schmidt logrando un total de 85 tiendas en España y la número 900 a nivel internacional, con su última apertura en Castellón.

De este modo, la firma francesa ha abierto durante este último año un total de 9 tiendas nuevas en España. Se ha adquirido presencia en zonas vírgenes como Santiago de Compostela, Sabadell, Castellón, Ciudad Real, Motril, Almería centro y Motril. A su vez, ha reforzado su presencia en Sevilla y Córdoba. Este 2024, se prevé una expansión similar o superior, teniendo como objetivo 10 nuevas aperturas durante el año.

Datos de contacto:

Alba González
Ejecutiva de cuentas
917286081

Nota de prensa publicada en: [España](#)

Categorías: [Nacional](#) [Emprendedores](#) [Industria](#) [Mobiliario](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>