

Dixons scherpt aansturingsmodel verder aan

15-06-2015 12:58

Dixons voert twee jaar na een grootschalige reorganisatie opnieuw veranderingen door in zijn aansturingsmodel. De elektronikaketen neemt afscheid van alle retail process managers, terwijl het aantal area store managers wordt teruggebracht. Dat blijkt uit een interne e-mail van retaildirecteur Thilo Orthen, die RetailNews in bezit heeft.

Bij de reorganisatie die moederconcern BAS Group twee jaar terug doorvoerde, werden al vier functies geschrapt. Destijds werden shiftleaders geïntroduceerd, om talent een kans geven winkels op dagbasis aan te sturen. Die taken worden vanaf 1 juli echter overgenomen door salesleaders, die in elke vestiging worden geïntroduceerd. Zij gaan het aanspreekpunt in de winkel vormen, door actief deel te nemen in het verkoopproces en voor verdere ontwikkeling van de verkoopmedewerkers te zorgen.

De introductie van de salesleaders brengt de verantwoordelijkheid weer terug in de winkel, stelt Orthen in zijn e-mail. "Daardoor kan het aantal area store managers worden teruggebracht." Sommigen krijgen volgens hem een andere rol binnen Dixons of zusterformules iCentre en MyCom. De personele veranderingen zijn al besproken met de ondernemingsraad.

Het nieuwe aansturingsmodel heeft volgens de retaildirecteur als grote voordeel dat dit doorgroeimogelijkheden biedt voor winkelmedewerkers. Daarnaast denkt de keten zo beter in te kunnen spelen op de ontwikkelingen in de markt en de behoeften van zijn klanten. "Dat zorgt uiteindelijk voor de winstgevendheid en de toekomstbestendigheid van Dixons", aldus Orthen.