



# FRANSA SØGER EN AREA SALES MANAGER ... ER DET DIG?

*Vi søger en resultatorienteret og engageret Area Sales Manager, der skal være med til at sikre den fortsatte udvikling på vores FRANSA brand på vores midteuropæiske markeder: Tyskland, Østrig, Schweiz, Holland, Belgien, Tjekkiet og Polen og hos vores samarbejdspartnere.*

Du skal være med til at sikre succes og fremgang på vores markeder. Det er afgørende, at du som teamleder er inspirerende og målrettet. Du er i stand til at forstå markedsmekanismerne i de ovennævnte markeder og omsætte strategi til konkrete tiltag. Du har produkt- og talforståelse og ved at alt, hvad du arbejder med, har fokus på at optimere salget. Du arbejder struktureret og kan håndtere mange bolde i luften.

Som person er du udadvendt og i stand til selvstændigt at håndtere udfordringer og opgaver. Du har drive, er positiv og god til at kommunikere internt og eksternt.

Du vil blive en del af en uformel organisation med plads til smil, hvor samarbejdet med kollegaer på tværs af organisationen prioriteres.

## DU KOMMER BLANDT ANDET TIL AT ARBEJDE MED

- Opbygning af Fransa distribution i alle ovenstående lande.
- Opnåelse og udarbejdelse af omsætningsbudget og målsætninger fordelt på antal kunder.
- Give feedback til design og produkt afd. – tilsikre tilpasning af kollektioner
- Ansvar for disp. lager/beholdning i forhold til budget.
- Udarbejde og vedligeholde 3 års-plan for brandets performance på de nævnte markeder.
- Fremadrettet NOOS indsalg og opfølgning – udvikle auto NOOS og udbygning af det store potentiale.
- Ansvar for inseason salg, og for input til produkter og kollektioner, og ikke mindst salget af disse.
- Forberede og udføre salgsmøder sammen med resten af teamet.
- Indhente info om konkurrerende mærker, og sikre at vi altid står stærkest.
- Være idébank ift. kampagnepakser og videreudvikling af brandet på de nævnte markeder.
- Sikre et godt kommunikations-flow mellem hovedkontor og lande.

## VI FORVENTER, AT DU

- Har salgserfaring - Gerne fra en lignende stilling i modebranchen
- Taler, skriver og forstår dansk, tysk og engelsk
- Har interesse og flair for mode
- Bidrager med et godt og smittende humør til afdelingen

Du vil blive en del af en uformel organisation med plads til smil, hvor samarbejdet med kollegaer på tværs af organisationen prioriteres.

Har du spørgsmål, er du velkommen til at kontakte:  
Sales Director Kim Kristensen på telefon 51 51 08 18

Ansøgningsfrist: 1. april 2023 – men da vi behandler ansøgningerne løbende, bedes du sende din ansøgning hurtigst muligt til:  
[jobvejle@dkcompany.com](mailto:jobvejle@dkcompany.com) – mærket "Area Sales Manager Fransa"

Arbejdssted: Vejle

Tiltrædelse: Hurtigst muligt



DK Company koncernen er en dynamisk og vækstorienteret international koncern med passionerede medarbejdere, der ønsker at gøre en forskel. Mulighederne er store i en koncern med 22 brands, 16.000 engroskunder, 200 helt og delvist ejede detailbutikker samt e-handels platform. Den årlige omsætning er 4.6 mia.kr. Koncernen har selskaber i Danmark, Norge, Sverige, Finland, Belgien, Tyskland, UK, Frankrig, Schweiz, Holland, Spanien, Canada, Kina samt repræsentation i Tyrkiet og Bangladesh. Domicil Danmark er beliggende i Ikast, Vejle og København.

Se mere på [dkcompany.com](http://dkcompany.com)



**dk company**