

INTERNATIONAL SALES MANAGER PÅ MY ESSENTIAL WARDROBE

SØGES TIL DK COMPANY I IKAST

Vi søger en målrettet, dedikeret og empatisk leder med international salgserfaring og et stort drive, der kan opbygge, skalere og motivere vores salgsteam. Du bliver en del af et nyt brand, der er i en spændende positiv udvikling med stor vækst og markedspotentiale både nationalt og internationalt.

Det er vigtigt at du har en forståelse for det online univers, og forstår mekanismerne i det digitale salg. I jobbet får du en afgørende rolle i udviklingen hos MY ESSENTIALS WARDROBE.

ANSVARSRÅDER:

- Udarbejde samt sikre opfyldelse af salgsbudgetter og udarbejdelse af "go-to-market" strategier.
- Daglig ledelse af dit salgsteam herunder salgstræning og sparring samt udvikling af salgsværktøjer.
- Sparring med sælgere og agenter omkring budgetopnåelse og salgsudvikling.
- Proaktiv på Key-kunder og vigtige strategiske samarbejdspartnere både online og offline
- Etablering af partnerskaber på nye markeder og sikring af vækst på eksisterende markeder.
- Udarbejdelse af markedsanalyser, performance, KPI'er m.v. samt opfølgning på salgstal.
- Planlægge og eksekvere sales kick-off's
- Sikre arbejdsglæde, motivation og team spirit hos agenter og sælgere

DIN BAGGRUND OG ERFARING:

- Du er resultatorienteret og arbejder struktureret.
- Som person er du udadvendt, og sætter en ære i at være synlig og nærværende for sælgere og agenter.
- Du har vindermentalitet og trives i en spændende og udfordrende stilling, hvor du selv må tage ansvar.
- Du har brancheerfaring fra lignende salgsstilling.
- Du er proaktiv, selvstændig, ambitiøs og målrettet.
- Du har stærke relationer i branchen.
- Stærke forhandlingskompetencer – gerne fra branchen.
- Du begår dig flydende på dansk og engelsk i både skrift og tale og gerne tysk, men ikke et krav.
- Du har høj rejse fleksibilitet. Minimum 40-50 rejsedage årligt.
- Du er en teamplayer og ved, at sammen er vi stærkest.

Du tilbydes et spændende og afvekslende job i et dynamisk vækstteam – med mulighed for at spille en central rolle i den strategiske udvikling. Gode kollegaer i et energisk team med vindermentalitet.

ANSØGNING

Send din ansøgning hurtigst muligt til jobs@dkcompany.com mærket "International Sales Manager - MEW". Vi kalder løbende ansøgere til samtale, idet vi ønsker at besætte stillingen hurtigst muligt. Har du spørgsmål til jobbet er du velkommen til at kontakte Brand Manager Helene Winther Boeriis på telefon +45 20 14 46 95 eller mail hwbo@dkcompany.com.

