



# EXPORT MANAGER PÅ KAFFE

## SØGES TIL DK COMPANY I IKAST

Kunne du tænke dig at blive en del af et energisk brand i rivende udvikling? Så læs med her:

Til KAFFEs salgskontor hos DK Company i Ikast søger vi en branchekendt Export Manager til at udvikle eksisterende – og åbne nye markeder. Du vil indgå i et dynamisk miljø, hvor du med det daglige ansvar for sælgere og agenter, både vil få ansvar og råderum.

Med reference til vores Sales Director, bliver du en del af et energisk salgsteam, der har en resultatorienteret og positiv tilgang til opgaverne. Hos DK Company bliver du samtidig en del af en uformel organisation, hvor samarbejdet på tværs af virksomhedens brands prioriteres.

### PRIMÆRE ANSVARSOMRÅDER:

- Udvikle, planlægge og gennemføre overordnede salgsstrategier med tilhørende budgetter.
- Sparring med sælgere/agenter om budgetopnåelse samt taktisk og strategisk salgsudvikling.
- Udarbejdelse af markedsanalyser, performance, KPI m.v., samt opfølgning på salgstal.
- Ansvarlig for afholdelse af nationale salgsmøder efter behov.
- Vedligeholdelse af nuværende shop-in-shop og soft shop set-up.

### DINE FÆRDIGHEDER OG ERFARINGER:

- Du er en teamplayer med en stærk vindermentalitet.
- Du er udadvendt, troværdig og imødekommende og har en positiv indgangsvinkel til små og store opgaver.
- Du drives af at jonglere med mange forskelligartede opgaver, hvor du formår at bevare overblikket.
- Med et 360 graders mindset, er du god til at drive succeser der skaber værdi for både kunder, sælgere og brandet.
- Du er stærk på tal og analyser.
- Du begår dig flydende på dansk og engelsk i skrift og tale.
- Du arbejder selvstændigt, struktureret og målrettet.
- Du er proaktiv og tøver ikke med at tage en beslutning.
- Du har erfaring med produkt- og kollektionsarbejde, herunder salg af kollektion.
- Du kan rejse et sted imellem 70-100 dage om året.
- Det er et krav, at du brancheerfaring fra en lignende salgsstilling.

### KAFFE TILBYDER:

- En spændende og dynamisk arbejdsplads med en uformel omgangstone.
- Et team af dedikerede kollegaer, der står sammen om at lykkes på KAFFEs positive vækstrejse.
- En nøgleposition på et vækstende brand, og et job hvor du er med til at skabe rammer og løsninger for hverdagens udfordringer.
- Ansvar på tværs af sælgerteamsene samt indflydelse på landenes succeskriterier.
- Løn efter kvalifikationer

Vores medarbejdere er en essentiel del af vores succes som organisation.

Vi har derfor det hele mennesker i fokus – både personligt og fagligt, og tilbyder bl.a. flg. som en del af vores ansættelsespakke:

- En attraktiv kantineordning.
- Sociale events i brandet og på tværs af DK Company.
- Fleksible arbejdstider.
- Personalerabatter i koncernens butikker og personale-webshop.
- Mulighed for personlig og faglig coaching.

Har du spørgsmål til stillingen, er du velkommen til at kontakte Sales Director, Tina Dahl på telefon: 22390626 eller [tid@dkcompany.com](mailto:tid@dkcompany.com)  
Ansøgningsfrist: 20. august 2022. Vi behandler ansøgningerne løbende, så send os gerne din ansøgning + CV ASAP til [jobs@dkcompany.com](mailto:jobs@dkcompany.com) - mærket "Export Manager – KAFFE". Arbejdssted: La Cours Vej 6, Ikast. Tiltrædelse snarest mulig.

