



# K A F F E

## *curve*

## SALES REPRESENTATIVE VOOR KAFFE CURVE

KAFFE Curve is ons eerbetoond aan vrouwen met prachtige ronde lijnen en vormen. Gemaakt voor vrouwen die zelfverzekerd, zelfbewust en vooral zichzelf durven te zijn. We omarmen diversiteit en richten ons op de meerderheid van de vrouwen die houden van commerciële en ongecompliceerde mode - toegankelijk in zowel prijzen, vormen en distributie.

Kaffe Curve is per direct op zoek naar een gedreven en enthousiaste sales representative. Je bent verantwoordelijk voor de verkoop, het dagelijkse klantcontact en het opbouwen en beheren van het klantenportfolio in Nederland. Je hebt de moed en het vermogen om "nieuwe deuren te openen" en nieuwe sterke klantrelaties op te bouwen. Je hebt een winnaarsmentaliteit en een bewezen staat van dienst in het creëren van positieve verkoopresultaten. Het is een pluspunt als je ervaring hebt met het verkopen van Plus Size.

### DE POSITIE

- Je bent verantwoordelijk voor het openen van nieuwe deuren en het creëren van nieuwe zakelijke relaties.
- Je bent verantwoordelijk voor de verkoop van onze 6-jaarlijkse hoofdcollecties en onze 6 express collecties.
- Je bent verantwoordelijk voor het opbouwen van de verkoop van de NOOS collectie en de verkoop van voorraad.
- Je bent verantwoordelijk voor het zorgen voor een hogere omzet en het opbouwen van langdurige en hechte relaties met toekomstige klanten om hun bedrijf te optimaliseren.
- Je bent verantwoordelijk voor verkoopbudgetten inclusief planning en rapportage aan het managementteam.

### JE ACHTERGROND EN PERSOONLIJKE KWALIFICATIES

- Je hebt minimaal 2 jaar ervaring vanuit een soortgelijke functie, en ook kennis en ervaring met Plus Size klanten in Nederland.
- Je bent proactief en in staat om jezelf te motiveren.
- Je bent een positief en extravert persoon met een goed gevoel voor humor.
- Je bent gestructureerd, hebt een goed overzicht en werkt graag zelfstandig.
- Je bent ambitieus en je stelt de ontwikkeling in leiderschap centraal.
- Je stemt ermee in om wisselende werktijden en periodieke reisactiviteiten te hebben.

### WIJ BIEDEN

- Een boeiende en zelfstandige functie met de mooie uitdaging om een nieuw merk in de markt te zetten. Je komt terecht in een ambitieus team, waar teamspirit, gedrevenheid en een goed humeur onze werkdag kenmerken.
- Een functie in een sterke organisatie die continu streeft naar verbetering.
- Salaris volgens kwalificaties, auto van de zaak en pensioen.
- Toetreding zo snel mogelijk, maar we zijn bereid te wachten op de juiste kandidaat.

### WERKPLEK

Voornamelijk in onze showroom in Amsterdam en onderweg.

### CONTACT EN SOLLICITATIE

Stuur je sollicitatie en CV in het Engels naar: [jobs@dkcompany.com](mailto:jobs@dkcompany.com), met onderwerp: "KAFFE Curve NL Sales Responsible". Aangezien de sollicitatiegesprekken aan de gang zijn, ontvangen we sollicitaties het liefst zo snel mogelijk. Voor vragen over de functie kun je contact opnemen met Sales Manager Annett Brammer Nikolajsen. +4520707504

We zien je sollicitatie graag tegemoet.



dk company

DK Company Group is a dynamic, growth-oriented international company with passionate employees who want to make a difference. The possibilities are many in a group with 22 brands, 16,000 wholesale customers, 200 wholly or partly owned retail stores as well as an e-commerce platform. The annual turnover is 3.5 billion Dkr. The Group has operations in Denmark, Norway, Sweden, Finland, Belgium, Germany, UK, Switzerland, The Netherlands, Spain, Canada, China and representation in Turkey and Bangladesh. Domicile Denmark is situated in Ikast, Vejle and Copenhagen.