



SALES MANAGER MED INTERNATIONALT FOKUS, STÆRK PERSONLIGHED OG EKSPPLICIT KONKURRENCEGEN SØGES

Saint Tropez og Soaked in Luxury søger en internationalt orienteret Sales Manager, til at indgå i et team bestående af 22 ambitiøse og dedikerede medarbejdere. Vores wholesale aktiviteter drives fra egne showrooms i Danmark, Norge, Sverige, Tyskland, Holland og Canada, og gennem agenter og distributører i Storbritannien, Irland, Belgien, Spanien og Island. Saint Tropez og Soaked in Luxury designer, producerer og sælger seks årlige kollektioner, samt seks-ti årlige express kollektioner.

Med reference til vores Brand Director, Frank Toft Nørgaard, vil du blive en helt central spiller i den fortsatte vækst og få ansvaret for at drive og varetage udviklingen af 4-5 internationale markeder på både Saint Tropez og Soaked in Luxury. Du vil have personaleansvar og skal være indstillet på 100+ rejsedage årligt. For at være den rette profil er det afgørende, at du kan eksekvere Saint Tropez og Soaked in Luxury's overordnede salgsstrategi.

Vi forventer at du er ambitiøs, målrettet og at du har et stort personligt drive, og at du samtidig brænder for at skabe resultater i en international salgsorganisation.

Du vil have stor berøringsflade - og indgå i et tæt samarbejde - med egne sælgere, agenter og distributører. Ligeledes vil du arbejde på tværs af afdelinger og have en tæt dialog med design, produktion og marketing.

ANSVARsomRÅDER

- Planlægge og gennemføre overordnede salgsstrategier
- Budgetansvar
- Daglig kontakt og sparring med sælgere, agenter og distributører
- Salgsudvikling af salgsteam
- Messedeltagelse i både ind- og udland
- Udarbejdelse af markedsanalyser, Go to Market strategier m.v.

FAGLIGE KOMPETENCER

- 3-5 års relevant wholesale erfaring
- Strategisk og analytisk anlagt
- Erfaring med ledelse af sælgere, agenter og distributører
- Stærke forhandlingskompetencer
- Produktforståelse og kommercielt mindset
- Flydende engelsk mundtligt og skriftligt

PERSONLIGE KOMPETENCER:

- Selvstændig med hands-on attitude
- Teamplayer
- Løsningorienteret med "must-win-skills"
- Passioneret og energisk

DU TILBYDES

- En spændende og dynamisk arbejdsplads med en uformel omgangstone
- Fagligt dygtige og passionerede kolleger i et top-professionelt og kreativt team.
- Løn og ansættelsesvilkår på konkurrencedygtigt niveau.
- Mulighed for personlig og faglig udvikling

ANSØGNING

Send din ansøgning til: jobs@dkcompany.com hvor du skriver: "SALES MANAGER" i emnefeltet.

Samtaler holdes løbende, og vi modtager gerne din ansøgning hurtigst muligt og senest **1. februar 2021**



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, 14.000 engroskunder, 220 helt og delvist ejede detailbutikker samt e-commerce platform. Den årlige omsætning er 3,1 mia. kr. Koncernen har selskaber i Danmark, Norge, Sverige, Finland, Belgien, Holland, Frankrig, Tyskland, UK, Schweiz, Spanien, Canada, Kina samt repræsentation i Tyrkiet og Bangladesh.