



NATIONAL SALES MANAGER (M/W/D) FÜR KAFFE CURVE

KAFFE Curve is our tribute to women with beautiful curvy lines and shapes. Created for women who are confident, self-conscious, and most importantly - they dare to be themselves. We celebrate diversity and we target the majority of women who love commercial and uncomplicated fashion- accessible in both prices, shapes, and distribution.

KAFFE Curve sucht eine/einen qualifizierte/n Verkäuferin (m/w/d), die/der den Vertrieb und den täglichen Kundenkontakt zu unseren zukünftigen Kunden in Deutschland aufbauen und abwickeln kann. Voraussetzung ist, dass Sie den Mut und nicht zuletzt die Fähigkeit haben, „Türen zu öffnen“ und neue starke Kundenbeziehungen aufzubauen. Sie haben eine hohe Motivation und Siegermentalität, sind ehrgeizig und können durch bisherige Verkaufsjobs beweisen, dass Sie positive Ergebnisse erzielen können. Wir erwarten, dass Sie/Er Erfahrung mit Plus Size haben.

JOBANFORDERUNGEN

- Ihnen wird die Verantwortung übertragen, Türen zu öffnen und neue Beziehungen aufzubauen.
- Sie sind für den Verkauf unserer 6 Jahreskollektionen sowie 6 Expresskollektionen verantwortlich.
- Sie sind verantwortlich für den Aufbau von NOOS-Verkäufen und die Realisierung von Lagerartikeln.
- Sie sind verantwortlich für die Sicherstellung von Umsatzsteigerungen sowie den Aufbau langfristiger und enger Beziehungen mit zukünftigen Kunden, damit sie ihr Geschäft optimieren können.
- Verantwortlich für Vertriebsbudgets einschließlich Planung und Berichterstattung an das Management.

IHR HINTERGRUND UND IHRE PERSÖNLICHE QUALIFIKATION

- Sie haben mindestens 2 Jahre Erfahrung in einer ähnlichen Position sowie fundierte Kenntnisse der Plus Size-Kunden in der Region.
- Sie können sich selbst motivieren und proaktiv sein.
- Sie lächeln, sind aufgeschlossen und haben eine gute Portion Humor.
- Sie haben einen guten Überblick, arbeiten selbstständig und strukturiert. Sie sind pünktlich und ehrgeizig und übernehmen die Führung die positive Entwicklung voranzutreiben.
- Sie erklären sich mit wechselnden Arbeitszeiten sowie regelmäßigen Reisetätigkeiten einverstanden.
- Sie beherrschen Englisch, schriftlich wie mündlich.

WIR KÖNNEN ANBIETEN

- Eine spannende und selbstständige Tätigkeit bei einer neuen Marke im Wachstum. Sie werden ein Teil eines starken Teams, in dem Teamgeist, Tatendrang und gute Laune unseren Alltag prägen.
- Eine Position in einer ambitionierten Organisation, die ständig danach strebt, besser zu werden.
- Gehalt nach Qualifikation.
- Auto und Betriebsrente.
- Beitritt so schnell wie möglich, aber wir warten gerne auf den/die richtige/n.

ARBEITSPLATZ

Hauptsächlich in unserem Showroom in Hamburg und unterwegs auf den Straßen.

KONTAKT UND BEWERBUNG

Senden Sie Ihre Bewerbung und Ihren Lebenslauf per E-Mail an: jobs@dkcompany.com, mit dem Vermerk "KAFFE Curve Sales Manager DE" Wir laden laufend zu Vorstellungsgesprächen ein und freuen uns daher über Ihre Bewerbung so schnell wie möglich, spätestens bis zum 11-07-2022. Bei Fragen zur Angebotenen Stellung können Sie sich gerne an unsere Vertriebsleiterin Annett Brammer Nikolajsen unter der Handynummer +45 20707504 wenden.

