



Senior Sales Executive Danmark

Distrikt Sjælland/Fyn

JOBET

- Salg til eksisterende udvalgte kunder på Sjælland/Fyn
Både pre-order & lagervarer i sæson
- Salg og opfølgning i butikkerne
- Uddannelse og rådgivning af butikspersonale
- Deltage i messer i Danmark
- Ugentlig monitorering af salgsrapporter for optimering af salg
- Key account management

Du er en erfaren salgsprofil med godt kendskab til de danske wholesale kunder. Det er vigtigt, at du er service-mindet, fleksibel og kan håndtere mange bolde i luften. Du er en god kommunikator, som både kan udvikle eksisterende kunder, men i høj grad også skabe dialog med potentielle nye kunder. Du arbejder målrettet og struktureret med et stort drive. Jobbet vil være lige fordelt imellem landevej og showroom med afsæt fra Kanonbådsvej i København.

KVALIFIKATIONER

- Brancheerfaring er en fordel
- Trives i en hektisk hverdag
- Stor interesse for fashion
- Du er særdeles udadvendt og drives af social kontakt

- Du har gode kommunikationsevner
- Du er struktureret og trives i et omskifteligt miljø
- Kørekort kræves
- Vant til at arbejde selvstændigt
- Optimalt 3-5 års erfaring i samme position
- Stærkt kendskab til danske ws kunder en fordel

TEAMET

Du vil blive en del af et dynamisk hold med en uformel omgangstone og et stort fokus på teamwork. Matinique er en spændende virksomhed i udvikling og udvider derfor salgsteamet. Du vil få en hverdag med masser af faglige og personlige udfordringer. Dertil vil du få en stor berøringsflade og blive en vigtig spiller i Matinique-teamet.

Finder du jobbet interessant, bedes du sende ansøgning og CV snarest til: jobs@dkcompany.com.
Mærk ansøgningen: 'Senior Sales Executive'.

Samtaler vil foregå løbende og forventet tiltrædelse er snarest muligt. Har du spørgsmål til stillingen, er du velkommen til at kontakte Jesper Jørgensen på tlf: 29 74 06 63