

## DK Sales Manager

Colorful Standard er en dansk tøjvirksomhed med kontor i indre København. Vores kollektion består af ansvarligt produceret essentials i høj kvalitet til mænd og kvinder i op til 50 forskellige farver.

Virksomheden har på under 4 år etableret sig i en solid position på det kommercielle modemarked. Vi arbejder på verdensplan med mere end 1000 forhandlere, som bl.a. inkluderer ledende butikker som Selfridges, Le Bon Marché, END Clothing, Harvey Nichols, Magasin, Illums, Voo Store og mange flere.

Derudover har Colorful Standard syv egne flagship stores i London, Paris, Zurich, Antwerpen og København.

Vi står over for en spændende tid, hvor virksomhedens vækster eksplosivt. Vi søger derfor en DK Sales Manager til at intensivere virksomhedens salgsstrategi og salgsindsats i Danmark.

Du vil blive ansvarlig for at opbygge nye, og vedligeholde eksisterende, kunderelationer i Danmark. Du vil blive ansvarlig for eget budget og med reference til virksomhedens International Sales Director bliver det din opgave at drive og gennemføre komplette salgsprocesser.

Udover dit salgsansvar vil dine primære arbejdsopgaver blandt andet være koncentreret omkring:

- Salg til for vores B2B kunder i DK.
- Udarbejdelse og implementering af strategien for B2B i Danmark i overensstemmelse med virksomhedens overordnede strategi. Herunder udarbejdelse af handlingsplaner og målsætninger.
- Supportere større kommercielle Key accounts som Magasin, Illums, Rezet store, Illums Bolighus, Louisiana mv.
- Løbende afholde staff training + events for danske B2B kunder.
- Eksekvering af Visual Merchandising hos danske forhandlere i samarbejde med marketingafdelingen.
- Udarbejde års- og kvartalsmæssige salgsbudgetter.
- Assistere vores International Sales Director med administration og vedligeholdelse af internationale kunder og salgs agenter.
- Assistere i forbindelse med administration og drift af vores internationale Colorful Standard flagship stores.

Det vigtigste er, at du brænder for salg. Du har nogle års erfaring med B2B salg indenfor modebranchen og er vant til rejseaktivitet. Du har et godt øje for visual merchandising. Du mestrer alle salgets faser – fra kold canvas til at forhandle og lukke ordren. Du skriver/taler flydende dansk og engelsk.

Som person er du ambitiøs og dynamisk. Det er vigtigt, at du er selvkørende og trives i den opsøgende rolle med en høj grad af kundekontakt.

Du tilbydes et selvstændigt job med en høj grad af frihed, hvor du selv tilrettelægger din dag. Du bliver en del af et kompetent og velfungerende team i en vækstorienteret virksomhed.

Du vil blive mødt af et team af erfarne og engagerede kolleger, som glæder sig til at byde dig velkommen. Du bliver del af en uhøjtidelig virksomhedskultur, hvor omgangstonen er god og medarbejdertilfredsheden stor.

Der vil være særdeles gode udviklingsmuligheder såvel fagligt, som personligt, og du bliver del af en virksomhed, hvor alle arbejder aktivt med bæredygtighed i forhold til miljø, medarbejdere og kunder.

Løn efter aftale. Start hurtigst muligt.

Kan du se dig selv som vores nye kollega? Så send din ansøgning til Jesper Hvid på [jesper@colorfulstandard.com](mailto:jesper@colorfulstandard.com)

Vi holder samtaler løbende.