

Unser Kunde ist ein international bekannter Hersteller modischer, ergonomischer Sandalen, Schuhe, Sneaker und Stiefel. Zur Verstärkung des Sales Teams auf dem deutschen Markt suchen wir für unseren Mandanten eine/-n

Sales Representative Footwear (m/w) – NRW - HFT3398

Ihre Aufgabe:

- Intensive Betreuung und Pflege der Geschäftsbeziehungen zu Bestandskunden mit dem Ziel der nachhaltigen Umsatzsteigerung
- erstellen eines strategischen Wachstumsplans entsprechend der Markenpositionierung und zur Erreichung der gegebenen Ziele
- pro-aktive Akquisition neuer Kunden mit Fokus auf lokale Schuhketten und Kaufhaus Geschäftsmodellen, um hier beste Ergebnisse zu erreichen
- Markt- und Wettbewerbsanalyse, sowie Reporting an das Design-/Produktteam zur zielgerichteten Umsetzung der Kundenwünsche bei künftigen Kollektionen
- wöchentliche Analyse der Top-Kunden um das Lagergeschäft voranzutreiben
- analysieren von KPI's, Statistiken und gleichzeitig kreativ Wachstum mit unseren Kunden zu generieren
- Reisebereitschaft zum Verkauf der aktuellen Saison und Flash-Kollektionen
- nachweisbare erreichte Sell-In und Sell-Out Ziele
- segmentieren der bestehenden und potenziellen Kundenstruktur und entwickeln eines passgenauen Vertriebsansatzes
- saisonabhängige Kundens Schulungen zur Unterstützen der Verkaufskräfte
- Kennzahlenanalyse

Ihr Profil:

- erfolgreich abgeschlossene kaufmännische Ausbildung oder ein abgeschlossenes betriebswirtschaftliches Studium
- mindestens 5 Jahre Vertriebserfahrung im Gebiet NRW
- belastbares Netzwerk zu renommierten Schuhketten, Einzelhändlern, Boutiquen, Fachgeschäften und Bekleidungshäusern
- umfassende Produkt-, Material- und Passformkenntnisse im Schuhbereich
- exzellente Verkaufs-, Präsentations- und Merchandise-Fähigkeiten
- sehr gutes Gespür von Trends in der Schuhbranche
- akquise- und abschlussstark, sowie ausgeprägte Kommunikationsfähigkeit
- zielorientierte, engagierte und durchsetzungsstarke Arbeitsweise
- Interesse an Weiterbildungsmaßnahmen, internen Schulungen
- Flexibilität, Eigeninitiative, Team- und Kommunikationsfähigkeit
- routinierter Umgang in allen gängige MS-Office Programmen
- Wohnort im Gebiet
- fließendes Englisch in Wort und Schrift
- Führerschein Klasse III

Vielleicht konnten wir mit dieser Ausschreibung Ihr Interesse wecken?

Im positiven Fall lassen wir Ihnen gern weitere Informationen zum Mandanten in einem ersten Telefonat zukommen und freuen uns über Ihre Bewerbungsunterlagen unter Angabe unserer Referenznummer **HFT3398**. Vielen Dank!

HFT Consulting

Frau Denise Tennie

Tel.: +49 8031 30 452 20

E-Mail: denise.tennie@hft-consulting.com