



Für unseren Mandanten, ein etabliertes, mittelständisches und familiengeführtes Unternehmen suchen wir für die Einführung einer neuen Produktlinie einer bereits starken Lifestyle-Sportmarke zum nächstmöglichen Eintrittstermin eine/n authentische/n

## **Sales & Brand Manager Accessoires (m/w) - HFT3430** **Rucksäcke und Taschen**

### **Ihre Aufgabe:**

- Neuetablierung und Verankerung der neuen Produktlinie (sportive Rucksäcke und Taschen, etc.) einer starken Marke
- Schaffung von grundlegenden Vertriebsstrukturen in Deutschland sowie im angrenzenden Ausland
- starke, operative Vertriebsverantwortung, um das Produkt zu etablieren / inkl. Key Accounts
- Kunden-/Vertriebsbesuche im In- und Ausland
- Markensteuerung hinsichtlich der strategischen Ausrichtung sowie der Produktaussage
- Mitwirkung bei der Kollektionsentwicklung auf Basis des Marktfeedbacks
- Planung von Vertriebsmeetings samt Kennzahlenanalyse
- Etablierung des Kundenstamms vor allem im Bereich Sport sowie LEH, Mode-/Schuh- und Lederwaren
- Planung, Betreuung und Kontrolle/Analysen/In-Season-Management zur Umsatz- und Flächenoptimierung (EDI-gestütztes Flächenmanagement)
- Betreuung und enge Abstimmung zum Lizenzgeber

### **Ihr Profil:**

- abgeschlossene kaufmännische Berufsausbildung oder vergleichbares Studium mit Spezialisierung Handel/Vertrieb
- langjährige Erfahrung im Vertrieb // Außendienst // Key Account Management
- belastbares Netzwerk, idealerweise im Sport sowie LEH, Mode-/Schuh- und Lederwaren
- idealerweise Wissen um Flächensteuerung // Retailkennziffern
- äußerst gut ausgeprägte betriebswirtschaftliche Kompetenz // Sicherheit im Umgang mit Zahlen, Kalkulationen, Kennzahlen, etc. // Verhandlungsstärke
- Kenntnisse von Warenwirtschaft und gute MS-Office Kenntnisse (Schwerpunkt Excel)
- Erfahrungen in der strategischen sowie operativen Markensteuerung
- unternehmerisches, strategisches Denken gepaart mit Gespür für die Zielgruppen
- „Macher“, der/die sowohl strategisch, als auch hands-on arbeiten kann
- authentische, sportliche, aktive, begeisterte, ausstrahlungsstarke Persönlichkeit
- ausgesprochene Kommunikations-, Verhandlungs- und Durchsetzungsfähigkeit
- sehr gute, analytische und planerische Fähigkeiten
- Zielstrebigkeit, Organisationsfähigkeit, absolute Zuverlässigkeit, Begeisterungsfähigkeit,
- mental gefestigt und belastbar, professionelle Haltung
- Bodenständiger Charakter, kein „Status-Denken“
- Deutsch verhandlungssicher und sehr gutes Englisch

Vielleicht konnten wir mit dieser Ausschreibung Ihr Interesse wecken?

Im positiven Fall, freuen wir uns über Ihre Bewerbungsunterlagen mit Angaben zu Ihrem aktuellen Tätigkeitsprofil. Bitte beziehen Sie sich dabei auf die Referenznummer HFT3430. Vielen Dank!

Für Ihre Fragen stehen wir jederzeit gern zur Verfügung!

### **HFT Consulting – human resources in fashion**

Frau Denise Tennie

Tel.: +49 8031 30 452 20

E-Mail: [denise.tennie@hft-consulting.com](mailto:denise.tennie@hft-consulting.com)