



Für eine international führende und traditionsreiche Marke aus der Konsumgüterbranche suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt eine/n

Sales Manager Brand Stores/E-Commerce / HFT3448

Ihre Aufgaben:

- Kontinuierliche Weiterentwicklung der stationären Brand Store Konzepte in Deutschland, in enger Zusammenarbeit und Abstimmung mit dem lokalen Vertrieb und Marketing sowie dem EMEA-Marketing-Team
- Erarbeitung von neuen Konzepten um unsere Produkte und die Marke in Brand Stores und im E-Commerce erlebbar zu machen und erfolgreich zu positionieren
- Implementierung und Entwicklung von stationären Sales-Strategien und -Planungen unter Einbeziehung von digitalem Verständnis mit dem Ziel das bestehende Multichannel-System auszubauen und weiterzuentwickeln
- Auswertung und Analyse der umgesetzten Maßnahmen, um Erkenntnisse für die Zukunft zu generieren
- Steuerung und Koordination der Multichannel-Vertriebskanäle unter Berücksichtigung der Vertriebsstrategie inkl. Erarbeitung aussagekräftiger KPIs

Ihr Profil:

- Abgeschlossenes betriebswirtschaftliches Studium mit Schwerpunkt Vertrieb/Handel oder vergleichbare Ausbildung
- Mindestens 5 Jahre Berufserfahrung im Bereich Marken Stores/Direktvertrieb (vorzugsweise Nonfood) und Multichannel
- Erste Führungserfahrung ist ein Plus
- Eine hohe Affinität für Erlebniswelten im stationären Handel, Digitalisierung, e-Commerce sowie technisches Verständnis und Kenntnis der gängigen Webtechnologien
- Reisebereitschaft, Flexibilität und Einsatzbereitschaft im Umgang mit zeitkritischen Projekten

Vielleicht konnten wir mit dieser Ausschreibung Ihr Interesse wecken?

Im positiven Fall, freuen wir uns über die Zusendung Ihrer Bewerbungsunterlagen, mit der Angabe der Referenznummer HFT3448 und lassen Ihnen gerne weitere Details in einem ersten Telefonat zukommen.

HFT Consulting – human resources in fashion

Frau Denise Tennie

Tel.: +49 8031 30 452 20

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