

Trademark Textiles A/S producerer, designer og sælger fashion apparel og accessories til fashion brands i Europa. Vores produktion finder primært sted i Østen. På vores hovedkontor i Kolding arbejder der 60 dedikerede kollegaer som sammen med vores team på 40 mand i Østen sikrer vores kunder den allerbedste service.

Til at styrke vores salgsorganisation, søger vi nu en selvstændig og kommerciel E-Commerce Business Developer, der vil tage ansvaret for en spændende rejse og som vil udfordres af et krævende marked. Du bor i køreafstand til Kolding.

E-Commerce Business Developer

Produktionsvirksomhed - Korte beslutningsgange – Store muligheder

Med reference til Head of Sales får du ansvaret for at fastholde, udbygge og styrke salget til E-Commerce-kunder i Skandinavien. Du forhandler aftaler, og ved tæt løbende dialog styrker du samarbejdet med eksisterende og mulige nye kontaktpersoner ved vores kunder. Sammen med dine øvrige kollegaer, arbejder du med at kunne tilbyde og udvikle spændende produkter samt kundetilpassede totalløsninger. *Du SKAL gøre det nemt at være kunde hos Trademark*

Viljen til at levere og højt humør

Du har måske en handelsbaggrund kombineret med et par års erfaring som sælger. Du er drevet af at skabe resultater og kan lide at blive målt på dem. Du er ligeledes god til at skabe og vedligeholde relationer. Du har indgående kendskab til Office-pakken og du behersker dansk og engelsk i skrift og tale.

Som person er du selvkørende og besidder en vilje til at vinde. Du vil gå forrest for at opnå virksomhedens mål om ekspansion og udvikling. Du er god til at skabe aftaler, som både er fordelagtige for virksomheden og kunden – herved skaber du en tæt relation og tillid. Du er **købmand** og forstår derfor at sælge ideer på alle niveauer internt i huset og hos kunden. Du forstår at holde hovedet koldt, opretholde struktur og holde overblikket over dine opgaver når det går stærkt, og gennem din adfærd skaber du respekt om din person.

Du tilbydes

For den rette kandidat vil der være tale om en meget selvstændig og udfordrende hverdag, i en stilling hvor du kommer til at arbejde med en bred produktportefølje. Din personlige og faglige udvikling vil være sikret igennem dygtige og engagerede kollegaer.

Dagligdagen er dynamisk, med en uhøjtidelig og humørfyldt atmosfære, hvor der ikke er langt fra tanke til handling og, hvor du får frihed til ansvar. Du vil naturligvis få fuld opbakning fra din leder. Gennem en engageret indsats får du muligheden for at få indflydelse på virksomhedens udvikling og kommende strategi indenfor E-commerce segmentet.

Løn og ansættelsesvilkår aftales på individuelt niveau, der modsvarer stillingens krav og dine kvalifikationer.

Der bør forventes rejsedage – ca. 25-30 dage årligt.

Venligst send os din ansøgning og CV via følgende [LINK](#).

Vi behandler ansøgningerne løbende og ansætter, når vi finder den rette.

Ved yderligere spørgsmål til stillingen er du velkommen til at kontakte Søren Hut, Head of Sales på telefon: 25606616