

Key Account Manager

Du har nu muligheden for at blive en del af noget større - så hvis du har viljen til at tage det næste skridt i din salgskarriere, har Trademark Textiles muligvis drømmejobbet til dig.

Vi søger derfor en stærk salgsprofil med evne til at identificere muligheder både på den korte- og langsigtede bane.

Du vil få ansvaret for vores eksisterende strategiske kunder samt udviklingen af nye kundeemner med væsentligt potentiale.

Vores kerneprodukter omfatter blandt andet undertøj, strømper, T-shirts & "light footwear"

Du vil få et tæt samarbejde med Head of Sales, men du SKAL selv træffe dine beslutninger samt bestemme DIN markedsstrategi.

Succes i jobbet vil være forankret i din allerede store indsigt i den danske tekstilbranche samt i viljen til at finde stærke løsninger for dine kunder – en opgave der mange gange vil kræve at din indre købmand træder i kraft.

Dine kvalifikationer:

- Du er af dine venner kendetegnet som en struktureret energibombe
- Du har Kendskab til mode og detailhandlen i Skandinavien
- Du er resultatorienteret
- Du er selvstarter og proaktiv
- Kan skabe stærke relationer og omsætte tanke til forretning
- Du er DEAL-CLOSER
- Du søger tilgivelse og ikke tilladelse
- Gode engelske kundskaber i både skrift samt tale

Der forventes at jobbet vil kræve ca. 20-30 rejsedage årligt.

Arbejdsstedet vil være vores hovedkontor i Kolding.

Vi tilbyder:

- Over 60 kollegaer
- Mere end 10 kulturer/nationaliteter på hovedkontoret
- Moderne kontorlandskab/bygninger
- Gensidig fleksibilitet
- Dine resultater dikterer lønpakken, men DIN personlige succes afspejles i din forretning
- Du bliver en del af et godt fællesskab og et firma som fortsat vækster

Hvis dette er noget for dig, så vil vi bede dig uploade dit CV via dette [LINK](#)

Vores GLOBAL KICK-OFF pakke vil sørge for at give dig den nødvendige produktoplæring. Du vil herunder blandt andet besøge flere af vores set-up's i Kina, Bangladesh og Istanbul.