



# Job Description

極度乾燥(しなさい)  
**Superdry®Careers**

## Sales Manager (m/w/d) – Standort München

### Wer wir sind...

Superdry stellt seit 15 Jahren Produkte von Weltklasse her, auf die wir sehr stolz sind.

Unsere Mission ist es, den modebewussten Kunden zu inspirieren, zu motivieren und gleichzeitig ein positives ökologisches Erbe zu hinterlassen.

Superdry ist als britische Textilmarke über zahlreiche Vertriebskanäle tätig, darunter Konzessionen, E-Commerce sowie Groß- und Einzelhandel. Unser Unternehmen umfasst im Einzelhandel 49 eigenständige Stores in Deutschland und Österreich. Superdry vereint typisch amerikanische Vintage-Fashion und japanisch inspirierte Elemente mit einem unverkennbar britischen Stil und legt dabei höchsten Wert auf Qualität.

### Die Rolle

Du arbeitest in einem dynamischen und motivierten Team in München, unterstützt unser Vertriebsteam und übernimmst die Betreuung unserer vielseitigen Kunden, inklusive wichtiger Key Accounts in deinem Bereich.

### Anforderungen an die Rolle

- Du übernimmst den Aufbau, die nachhaltige Betreuung sowie die strategische Weiterentwicklung der Kunden in deiner Region (Süddeutschland und Österreich) durch gezielte Account- und Maßnahmenplanung
- Du entwickelst deinen Markt systematisch, erkennst Vertriebspotentiale und wandelst Interessenten in Kunden um
- Du verkaufst unsere Kollektionen in unseren Showrooms in München und trägst hierbei die Verantwortung für die Umsätze sowie das Erreichen der Zielvorgaben
- Du besuchst die Kunden in deiner Region regelmäßig und sorgst für einen einheitlichen Superdry Markenauftritt auf den Flächen
- Du analysierst kontinuierlich die Abverkaufszahlen deiner Kunden und leitest Maßnahmen zu Steigerung der Flächenproduktivität ein
- Du beobachtest den Markt hinsichtlich Mitbewerber und Trends
- Du bist für die Organisation und Durchführung der Produkttrainings für die Kunden und deren Verkaufspersonal verantwortlich

### Du...

- besitzt hohe Kommunikationsfähigkeit und selbstsicheres Auftreten im Umgang mit Kunden und anderen internen und externen Ansprechpartnern auf allen Ebenen
- hast mindestens 3 Jahre nachweisbare Erfahrung im Bereich Vertrieb bei einem Unternehmen aus der Modebranche, Erfahrungen auf dem österreichischen Markt sind von Vorteil
- hast ein ausgeprägtes analytisches Know-how, sowie ein hohes Maß an kommerziellem Verständnis und Geschäftssinn



# Job Description

極度乾燥(しなさい)  
**Superdry®Careers**

- zeigt eine hohe Kundenorientierung und Dienstleistungsmentalität sowie präsentationsstarkes und professionelles Auftreten
- bestichst durch deine strukturierte, selbstständige und lösungsorientierte Arbeitsweise sowie hohe Belastbarkeit in extremen Termindruckssituationen
- besitzt eine ausgeprägte Teamfähigkeit und Flexibilität
- hast eine hohe Bereitschaft zur Reisetätigkeit
- hast verhandlungssichere Deutsch- und fließende Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- glänzt durch sehr gute IT-Kenntnisse, insbesondere MS-Office Programme Word, Excel und PowerPoint
- besitzt einen PKW-Führerschein Klasse B

## Für Superdry zu arbeiten hat sich noch nie mehr gelohnt...

- Attraktives Gehalt
- 29 Tage Urlaub im Jahr, plus einen zusätzlichen freien Tag, um deinen Geburtstag gebührend zu feiern
- 50% Mitarbeiterrabatt im Store und im Online-Shop
- Ein tolles Büro im Herzen von München (Sendlinger Straße)
- Firmenwagen
- Flexibles Arbeiten von zuhause (nach Absprache)