

GET READY FOR EVERYTHING.

SUPERDRY
®
冒險魂

SENIOR SALES MANAGER (M/W/D) – STANDORT DÜSSELDORF

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 stationären Einzelhandel 44 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

Wir sind auf der Suche nach einem starken Senior Sales Manager für unseren Standort in Düsseldorf, der für die Entwicklung der Wholesale-Verkaufsstrategie für den Showroom Düsseldorf verantwortlich ist und den operativen Plan für unsere verschiedenen Kanäle - einschließlich Franchise, Key Accounts und Independent Multi-Brand-Accounts - gewinnbringend umsetzt.

Du denkst kaufmännisch, arbeitest ergebnisorientiert und verfügst über eine umfangreiche

Erfolgsbilanz im Markenmode-Wholesale, die sich auf den Verkauf und die Geschäftsentwicklung konzentriert. Du bringst starke operative Fähigkeiten mit und hast die Fähigkeit unseren Showroom in Düsseldorf erfolgreich mitzugestalten. Wir suchen außerdem eine Führungspersönlichkeit mit starken Werten und einem integrativen, menschlichen und herzlichen Charakter, dem das Wohlergehen und die Entwicklung seiner Mitarbeiter am Herzen liegt.

ANFORDERUNGEN AN DIE ROLLE

- Du verwaltest die Superdry-Verkaufsaktivitäten in unserem Showroom in Düsseldorf und führst ein starkes Team von Sales Managern, um die vorgegebenen Verkaufsziele zu erreichen und sogar zu übertreffen.
- Du stellst sicher, dass die jährlichen Umsatz- und Gewinnziele des Showrooms erreicht werden. Gleichzeitig trägst du Sorge dafür, dass das Umsatzvolumen im Vergleich zum Vorjahr stetig gesteigert wird.
- Du hast ein umfassendes Verständnis einer globalen Wholesale-Strategie und kannst diese in eine kohärente und klare Verkaufsstrategie für unseren Showroom Düsseldorf umsetzen.

GET READY FOR EVERYTHING.

SUPERDRY
®
冒險魂

- Du entwickelst gemeinsam mit deinem Sales-Team einen klaren Business-Plan und stellst sicher, dass dieser erfolgreich umgesetzt wird. Dabei nutzt du die vorhandenen Ressourcen effektiv.
- Du legst Verantwortlichkeiten und Ziele in deinem Team fest, um sicherzustellen, dass die allgemeinen Verkaufsziele erreicht und sogar übertroffen werden.
- Du entwickelst, motivierst und inspirierst dein Team, um das Beste aus jedem herauszuholen. Dabei hast du die Fähigkeit, auch unzureichende Leistungen zu identifizieren und leitest leistungsfördernde Maßnahmen ein.
- Du pflegst ein umfangreiches Netzwerk und erweiterst es stetig, um relevante Kontakte und potenzielle Neukunden zu gewinnen.
- Du verwaltest das Wholesale-Budget für unseren Showroom Düsseldorf. Dabei stellst du sicher, dass Kosten kontrolliert und die Budgetziele erreicht werden.

DU BIST

- Du hast mehrjährige Berufserfahrung im erfolgreichen Verkauf von Markenherren- und damenmode in einem international tätigen Modeunternehmen.
- Du bist ein hervorragender Beziehungsmanager mit starkem Verhandlungs- und Kommunikationsgeschick, fließend in Deutsch und Englisch.
- Du hast einschlägige Kenntnisse des Wholesales in Deutschland (operativ und strategisch), einschließlich Key Accounts, Multi-Brand-Stores und Franchise-Partnern.
- Du verfügst über umfangreiche Erfahrung im Aufbau eines bedeutenden Kundenstamms, der sowohl Umsatz als auch Wachstum vorweist.
- Du hast eine „Can-Do“- Mentalität, arbeitest stets zielgerichtet und lösungsorientiert.
- Du bist ein hervorragender Organisator mit ausgeprägtem Sinn für Kundenservice.
- Du bist flexibel bezüglich deiner Arbeitszeiten und hast eine hohe Reisebereitschaft.
- Du hast ausgeprägte IT-Kenntnisse, einschließlich MS Office (Word, Excel und PowerPoint)

SUPERDRY ARBEITEN HAT SICH NOCH NIE SO GELOHNT WIE JETZT...

- Attraktives Gehalt
- Firmenwagen
- Flexibles Arbeiten auch von zuhause (nach Absprache möglich)
- 29 Tage Urlaub im Jahr, plus einen zusätzlichen freien Tag, um deinen Geburtstag gebührend zu feiern
- Pro Jahr 2x Voucher, mit denen du dich in deinen Lieblings-Superdry Klamotten einkleiden kannst
- 50% Mitarbeiterrabatt im Store und im Online-Shop
- Ein modernes Büro im Herzen des Düsseldorfer Medienhafens

GET READY FOR EVERYTHING.

SUPERDRY
®
冒險魂

At Superdry, everyone has a voice and we want to hear it. We create environments where individuality can flourish and is celebrated as part of who we are as a brand. We're incredibly proud that over 90% of our people feel strongly that they can be themselves at work.

We want to meet people with varied backgrounds because we understand that diversity of thought encourages new ideas to thrive, fuelling creativity and enabling us to do better work. We want to build a team which represents a variety of backgrounds, styles, perspectives, and skills; we hire people based on their merit and potential.

We also welcome conversations about flexible working for all roles at Superdry and will always accommodate it where possible.