

GET READY FOR EVERYTHING.

SUPERDRY
®
冒險魂

SALES AREA MANAGER (M/W/D) – STANDORT, DUSSELDORF – FTC

WHO WE ARE

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.

THE ROLE

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

YOU WILL

- Du übernimmst den Aufbau, die nachhaltige Betreuung sowie die strategische Weiterentwicklung der Kunden in deiner Region durch gezielte Account- und Maßnahmenplanung
- Du entwickelst deinen Markt systematisch, erkennst Vertriebspotentiale und wandelst Interessenten in Kunden um
- Du verkaufst unsere Kollektionen in unserem Showroom in Düsseldorf 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

YOU ARE

GET READY FOR EVERYTHING.

SUPERDRY
®
冒險魂

- 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
- hast ein ausgeprägtes analytisches Know-how, sowie ein hohes Maß an kommerziellem Verständnis und Geschäftssinn
- zeigst eine hohe Kundenorientierung und Dienstleistungsmentalität sowie präsentationsstarkes und professionelles Auftreten
- bestichst durch deine strukturierte, selbstständige und lösungsorientierte Arbeitsweise sowie hohe Belastbarkeit in extremen Termindrucksituationen
- 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

WORKING FOR SUPERDRY HAS NEVER BEEN SO REWARDING...

- 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 des Düsseldorfer Medienhafens
- Firmenwagen
- Flexibles Arbeiten auch von zuhause (nach Absprache möglich)

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.