



København d. 3.5.19

Hunkøn søger Head of Sales til engros i ind og udland

Er du en selvstændig og energisk sælger, der motiveres af at få ansvaret for at realisere Hunkøns enorme potentiale i ind og udland?

Du får ansvaret for at udvikle Hunkøns salgsposition i ind og udland og det er din opgave altid at have fingeren på pulsen, at være opdateret på hvad der fungerer i de forskellige markeder, så du kan placere Hunkøn strategisk i markedet og levere den rette sparring til dine kunder og vores agenter.

Et lille team med store ambitioner

Hunkøn er en kreativ iværksættervirksomhed på en spændende vækstrejse udover den danske grænse. Brandet har fødderne solidt placeret i København, men med udikig til og inspiration fra hele verden. Tøjet er komfortabel fashion i et eklektisk og farverigt univers med inspiration fra det utraditionelle møde mellem den asymmetriske japanske stil og den skandinaviske minimalisme.

Hunkøn er ejet af de to designere Trine Keseric og Anne Schøler og har de sidste måneder opskaleret inhouse med nyt showroom og ny international Head of PR & Marketing. Vi er et lille team, men vores ambitioner er store! Derfor er det afgørende for os, at du ligesom resten af teamet er en ildsjæl med masser af engagement og at din største motivation er at nå dine salgsmål, levere god kundepleje og sætte Hunkøn på landkortet.

Du får ikke kun ansvaret for at udvikle og håndtere Hunkøns potentiale i Danmark, men også internationalt – særligt med fokus på byer som Berlin og Amsterdam. Det er din opgave at sikre at Hunkøns salgsstrategi matcher brandets identitet. Derfor forventer vi, at du altid har fingeren på pulsen og tør tage stilling til det marked du bevæger dig i, så det matcher den rejse Hunkøn er på.

Du vil have verden som din legeplads og bruge hovedparten af din tid på opsøgende salg i tråd med brandets dna. Derudover vil du i samarbejde med Hunkøns Head of PR & marketing udvikle, igangsætte og implementere salgskampagner og sikre at tiltagene gennemføres til tiden og er i tråd med vores brandidentitet.

Ansvarsområder

- Udvikling af det danske og udenlandske marked
- Sikre opnåelse af målsætninger

- Aktiv deltagelse på messer i ind og udland
- Opbygning af netværk og kundepleje

Kvalifikationer:

- Salgserfaring fra modebranchen, eventuelt tidligere erfaring fra agentur
- At du har fingeren på pulsen og er interesseret i nye tendenser
- Flydende engelsk i skrift og tale
- Et stærkt netværk og indgående kendskab til branchen

Dig som person:

- Du er arbejdsom og med en stor appetit på ny læring, nye mennesker og nye situationer. Du lader dig ikke slå ud af udfordringer, men ser dem som en mulighed for læring og udvikling.
- Du skal have lysten til at indgå i et lille team med store ambitioner i ind og udland.
- Du er initiativrig, har et stort personligt drive og arbejder selvstændigt. På samme tid forventer vi også, at du tør række ud når du har brug for sparring og team spirit. Vi tror på, at et stærkt team er bestående af stærke individualister.
- Du tager personligt lederskab og ved hvad du og Hunkøn står for og tør udfolde det i verden.
- Du kan lide mennesker og tror på, at den personlige kontakt er nøglen til et godt og stærkt samarbejde. Derfor er din stilling som Head of Sales ikke kun et salgsarbejde, men også et relationsarbejde for dig.

Arbejdssted:

- Hovedsæde i København, men med hele verden som din legeplads

Timer & løn:

- Efter aftale

Deadline & spørgsmål:

Har du spørgsmål er du velkommen til at kontakte Trine Keseric på Trine@hunkon.com. Ansøgning og andet relevant sendes hurtigst muligt og senest d. 19. Maj 2019 kl 10.00 til Trine@hunkon.com. Vi indkalder løbende til samtaler og forbeholder os retten til at lukke stillingen, når den rette kandidat er fundet.

www.hunkon.com