



## INTERNATIONAL SALES MANAGER

StyleStore.com er et dansk online modeunivers til den moderne og stilsikre kvinde, skabt af passionerede ildsjæle med livslang erfaring fra modebranchen.

Vores kærlighed og definition af mode er med udgangspunkt i det skandinaviske design-DNA, og nerven i vores forretning er vores eget eksklusive in-house brand WITHBLACK, som distribueres via STYLESTORE.com og gennem mere end 300 selvstændige forhandlere i Europa. Vores produkter bliver udelukkende udviklet i de bedste materialer og vi elsker cashmere, silke, ægte skind og generelt materialer som har en naturlig oprindelse, er mere bæredygtige og har lang levetid. Udover det, har vi skabt en forretningsmodel som giver os mulighed for at give vores kunder den lækreste og mest langtidsholdebare garderobe, til en ærlig og tilgængelig pris.

Til den videre udvikling og styrkelse af virksomheden, er vi nu på udkig efter en ambitiøs, talentfuld og erfaren International Sales Manager, der i tæt samarbejde med vores CEO får ansvaret for at tilrettelægge, definere og eksekvere den internationale salgsstrategi på tværs af eksisterende og nye B2B salgskanaler Worldwide.

Vores International Sales manager bliver ansvarlig for at definere og eksekvere kortsigtede og langsigtede salgsmålsætninger og strategier med reference direkte til ejer og CEO. For den rette kandidat med den nødvendige erfaring og det rette netværk, er det en unik mulighed for at komme med ombord hos et ressourcestærkt Start Up, som gennem de første etablerings år har opbygget et stærkt fundament og bevist stort internationalt potentiale. Vores nye Internationale Sales Manager bliver lead på at skalere den nuværende og fremtidige B2B distribution og intensivere salget til næste niveau.

Som vores nye International Sales Manager besidder du energien og drivet som sikrer at vores Brand og virksomhed bliver en etableret institution hos de førende retailers, e-taliers og øvrige relevante salgskanaler Worldwide indenfor vores segment.

Hovedansvar:

- Definere og eksekvere den overordnede salgsstrategi.
- Forretnings- og relations udvikling af nuværende og nye B2B Kunder, produkter, kampagner, markeder, agenter m.m.
- Igangsætning og eksekvering af internationale salgs- og markedsføringsaktiviteter
- Planlægning af messer og salgsevents
- Opbygning af agentnetværk, herunder forhandling og indgåelse af kontrakter.
- Opsætning af salgsmål og budgetter
- Opbygning af en stærk salgsorganisation.
- Være en daglig inspirator for det øvrige team gennem dit høje energiniveau og din kommunikative evner.
- Samarbejde på tværs af virksomhedens øvrige funktioner og indgå i den overordnede planlægning af årshjul m.m.

Den ideelle kandidat er kendetegnet ved:

### **En kreativ tankegang**

Du har evnen til at tage ideer og omdanne dem til fantastiske salgskoncepter. Du er ikke bange for at vove dig ud af boksen, og du udvikler konstant måderne hvorpå du kommunikerer og præsenterer dit arbejde.

### **Leder**

Vi forestiller os at du kommer med en solid baggrund og erfaring indenfor salgsledelse, og med dokumenterbare resultater med salg af mode- og livsstilsprodukter. Du er en likeable menneskekender og du ved hvordan man opbygger og vedligeholder de stærkeste relationer til din kollegaer og kunder.

### **Ambassadør**

Du er en dedikeret person og du identificerer dig naturligt med vores Design DNA, BRAND og Produkter. Dagligt kæmper du sammen med resten af holdet for at sikre, at vi har de bedste "vinduer" og størst mulige reach på salg og eksponering. Du udfordrer gerne Status Quo og er drevet af at vi hver dag udvikler hinanden, brandet og virksomheden.

### **Selvstarter**

Du trives med at arbejde selvstændigt på projekter (som er team koordineret). Du er en naturlig selvstarter som ikke behøver at vente med at få at vide, hvad du skal gøre. Du brænder for livsstilsprodukter og undersøger løbende de nyeste trends, og finder nye måder at skubbe salget på.

### **Vi forventer:**

- Du er über aficionado indenfor mode, livstil, god smag og internationalt salg.
- Du er udadvendt og har et stort og passioneret drive.
- Du er spontan og impulsiv, og eksekvere hurtigt på din ideer.
- Erfaring fra lignende stilling med dokumenteret track record.
- Du har en vindende personlighed med stærke kompetencer indenfor salgsledelse og kommunikation.
- Erfaring med digitalt B2B salg og gerne Microsoft BUSINESS CENTRAL er en stor fordel.
- Flydende på engelsk (i skrift og tale) er et MUST.
- Ninja i salg, og gerne med erfaring og relation til Internationale Storkunder.
- Kørekort.

### **Vi tilbyder:**

- Du kommer med helt fra starten i et lille unikt start-up, hvor der er højt til loftet, pionerånd, og massere af sjæl og personlighed.
- Du får en helt central rolle i den fremtidige udvikling af dit ansvarsområde og af virksomheden som helhed.
- Et ambitiøst, uformelt og internationalt arbejdsmiljø med dedikerede kollegaer, samt høj grad af frihed og ansvar til at påvirke og udvikle jobbet.
- Kort vej fra ide til handling.
- Fleksibilitet i forhold til arbejdstid og sted.
- Løn og ansættelsesvilkår som modsvarer dine kvalifikationer.

Tiltrædelse: Hurtigst mulig, men vi venter selvfølgelig gerne på den rette.

Stilling: Fuld tid.

Arbejdssted: 7300 Jelling.

Brug for mere information, kontakt Pernille: tlf. +45 61 22 68 20 eller [pernille.mogensen@stylestore.com](mailto:pernille.mogensen@stylestore.com)

Ansøgningsfrist: Send din ansøgning og CV senest den 22.05.23 til [pernille.mogensen@stylestore.com](mailto:pernille.mogensen@stylestore.com)



STYLESTORE.COM

StyleStore.com A/S  
Sydkrogen 12  
7300 Jelling  
+45 70 20 94 98  
[www.stylestore.com](http://www.stylestore.com)