

MSCH COPENHAGEN IS OP ZOEK NAAR EEN STERKE ACCOUNT MANAGER

MSCH COPENHAGEN groeit snel in Nederland. Daarom zijn wij per direct op zoek naar een sterke accountmanager om ons ambitieuze team in Amsterdam te versterken.

MSCH COPENHAGEN is altijd in ontwikkeling en daarom zoeken wij een kandidaat met veel ervaring in sales, het opbouwen van klantenrelaties en in het groeien van de omzet.

Bij MSCH COPENHAGEN willen we de meest professionele partner binnen de modebranche zijn. We werken in een dynamische omgeving en dat houdt in dat geen enkele dag hetzelfde is en de functie veel variatie kent.

De persoon die wij zoeken is gepassioneerd, gefocust en bereid om elke dag het verschil te maken en verder te bouwen aan een al sterk gepositioneerd merk in Nederland.

Het is een fulltime baan en het is een groot pluspunt als je al met de (key) accounts in Nederland hebt gewerkt.

WIE ZIJN WIJ

MSCH COPENHAGEN, opgericht in 2010, is een Deens modemerik.

Het merk heeft zich geleidelijk uitgebreid van de focus op eigen mono-brand winkels in Denemarken naar het uitbreiden van zijn distributiekanaalen via exclusieve internationale multi-brand retailers. De eerste mono-brand conceptstore werd in 2011 geopend in Copenhagen, gevolgd door nog eens 10 winkels in Denemarken en 5 in Nederland. MSCH COPENHAGEN is nu vertegenwoordigd in meer dan 1300 winkels in 14 Europese landen en blijft zijn positie versterken en zijn internationale retail aanwezigheid wereldwijd uitbreiden.

We hebben de Scandinavische minimalistische stijl omarmd als de basis van ons visuele universum en de algehele merkbenadering. Bij MSCH COPENHAGEN zijn we trots op onze merknaam, die staat voor "Minimalist", "Scandi", "Creations" and "Heritage". Deze kernelementen bepalen onze merkwwaarden en begeleiden ons bij elke beslissing die we nemen.

VERANTWOORDELIJKHEDEN & TAKEN

- Een sterke klantenbasis verder opbouwen en zorgen voor groei met je klanten
- Onderhouden en opbouwen van een nog sterkere partnership met onze bestaande klanten.
- Bouw een sterke strategische relatie op met onze (key) accounts
- Verantwoordelijk voor het uitvoeren en het bereiken van je doelstellingen
- Verantwoordelijk voor het maximaliseren van de verkoop bij jouw (key) accounts. Dit door middel van onze pre-order collecties, NOOS programma en express collecties in season

- Medeverantwoordelijk om ervoor te zorgen dat je de juiste producten voor jouw klant hebt door feedback te geven aan de design afdeling.
- Dagelijks contact met de klant over doorverkoop, producten, nabestellingen.
- Verantwoordelijk voor het creëren van events of verkoop-promoties om de verkoop en omzet te maximaliseren.

KWALITEITEN

- Je hebt een winnaarsmentaliteit en je bent positief ingesteld
- Sterk op KPI's, budget planning, product and strategisch partnership
- Commercieel talent
- Aandacht voor detail
- Energiek en ambitieus
- Minimaal 2 jaar ervaring vanuit een soortgelijke functie in de modebranche

ALS PERSOON BEN JE...

- Je bent een zelfmotivator maar ook een team player
- Je neemt zelf initiatief, je werkt gestructureerd, gefocust en doelgericht
- Je houdt ervan om in een dynamische en snel veranderende omgeving te werken en je houdt van de snelheid in de modebranche, waar de klanten en het merk voorop staan.
- Je bent positief, servicegericht en probeert altijd de volgende dag beter te zijn

WIJ BIEDEN

- Sterk & gezond groeiend bedrijf met een informele toon en lage hiërarchie
- Drukke maar leuke werkdagen
- Professionele collega's
- Goede ontwikkelingsmogelijkheden

Voor meer informatie neem dan contact op met Mieke Walstra 06-57 99 67 22. Of stuur je CV met foto naar mw@mschcopenhagen.com.

We willen de functie zo snel mogelijk invullen en daarom zullen we doorlopend sollicitatie gesprekken hebben.

MSCH COPENHAGEN