



Account Manager Scandinavia

Molo søger en ambitiøs og energisk sælger til det Skandinaviske marked

Molo har i løbet af sin 16-årige levetid været igennem en imponerende udviklingsproces og har som "gazellevirksomhed" opnået succes på alle niveauer. Vi er en typisk iværksættervirksomhed defineret af en stærk pionérånd, et ungt miljø, professionalismisme, humor, entusiasme og engagement. Du vil være en del af vores internationale salgsteam på 21 fantastiske kolleger, der sælger Molo globalt til mere end 750 førende specialforretninger og stormagasiner.

Dette er en unik mulighed for den rigtige salgsperson, der ønsker et krævende job med masser af ansvar og personlig frihed i et spændende og meget dynamisk modefirma. Vi forventer, at du kan jonglere med mange opgaver på én gang, arbejde uafhængigt og har en stærk personlig drivkraft.

Du er positiv, åben og ærlig samt elsker at skabe resultater på professionel vis inden for salgsområdet - og altid med et smil på læberne. Du trives med at møde nye mennesker, hvilket også fører dig til nye kunder, og du ved, hvordan du optimerer og udvider vort partnerskab med vores eksisterende kunder. Du elsker at sælge, men samtidig er opfølgning, service og analyse af salgsdata en naturlig del af din værktøjskasse.

Du rapporterer til vores regionale salgschef, og dit ansvar er hovedsageligt at:

- Positionere Molo strategisk korrekt på dine markeder
- Udvikle den stærke eksisterende engrosvirksomhed i Skandinavien
- Finde og opsøge interessante NewBizz muligheder
- Analysere og følge op på salgstal
- Brand-, kollektions- og personaletræning samt visual merchandising optimering hos vore kunder
- Deltage i internationale messer

Kvalifikationer

Du har allerede erfaring med salg i modebranchen, idet du er en af de bedste i klassen. Du arbejder allerede som wholesale sælger, eller du er en tungere butikschef, der har lyst til at udvikle dit potentiale som wholesale sælger. Du har flair og passion for mode- og livsstilsdesign. Du skal mindst tale og skrive dansk og engelsk flydende. Kendskab til yderligere sprog er en fordel. Vi forventer, at du stortrives med livet på landevejen uden for indsalgsperioderne for at besøge vore kunder og hjælpe dem til yderligere succes.

Noget for dig?

Kan du se dig selv i dette spændende job, så upload din ansøgning og CV [her](#). Din base er Nordhavn, København. Tiltrædelse: Snarest muligt.

For mere information, kontakt Mogens Jepsen på (+45) 2818 9000.

Molo

Molo har i løbet af sin 16-årige levetid været igennem en rivende udvikling og har som gazellevirksomhed opnået succes på alle fronter. Vi er en typisk entrepreneur-virksomhed kendetegnet ved en stærk pionérånd, humor, begejstring og commitment. Molo forhandles i 750 førende special-/onlinebutikker og stormagasiner verden over - heriblandt Neiman Marcus i New York og Selfridges i England. Vi har ambitioner om at blive en af Europas førende udbydere af designer kvalitetsbørnetøj.