

POSICIONES ABIERTAS

Sales Manager España (m/w/d) inmediatamente

Nuestra Empresa

Out of the blue es una mediana empresa, gestionada por sus propietarios y es una de las proveedoras de artículos de regalo, artículos de tendencia y artículos de decoración. Nuestro surtido completa una elección equilibrada de juguetes, accesorios y artículos para el hogar. Empleamos más de 100 personas en nuestra sede central de Lilienthal y en Hong Kong y contamos con una red de distribución, formada por más de 30 comerciales autónomos, activos.

Sus funciones

- Será responsable de las actividades y los resultados de ventas para su área de ventas en España, así como del diseño y la implementación de la estrategia de ventas para este país.
- Además, será responsable de todas las tareas de ventas internas para las áreas mencionadas, desde la preparación de ofertas y la tramitación de pedidos hasta la facturación, la tramitación de reclamaciones, así como la cooperación con la gestión de cobros y la contabilidad de comisiones.
- Apoyo a las cuentas clave y a las cadenas de compras, incluyendo el cálculo de precios y la revisión y tramitación de contratos.
- Dirigirá un equipo de ventas sobre el terreno, actualmente formado por un total de 7 representantes de ventas autónomos, en línea con la estrategia corporativa. Como director de ventas, su atención se centrará en crear el marco adecuado para obtener los mejores resultados posibles para su equipo.
- Análisis de los resultados de las ventas y aplicación de medidas para su control en el marco de "revisiones de ventas" periódicas con la dirección de ventas.
- Visitará las ferias (centrándose en las ventas) y apoyará al departamento de "Logística de Ferias" en la implementación exitosa del concepto de feria.

POSICIONES ABIERTAS

Sales Manager España (m/w/d) inmediatamente

Nuestra Empresa

Out of the blue es una mediana empresa, gestionada por sus propietarios y es una de las proveedoras de artículos de regalo, artículos de tendencia y artículos de decoración. Nuestro surtido completa una elección equilibrada de juguetes, accesorios y artículos para el hogar. Empleamos más de 100 personas en nuestra sede central de Lilienthal y en Hong Kong y contamos con una red de distribución, formada por más de 30 comerciales autónomos, activos.

Sus calificaciones

- Tiene una formación comercial con la correspondiente experiencia profesional en la distribución de productos de alta rotación (productos de gran consumo, artículos de regalo y de tendencia,...).
- Tiene un sólido conocimiento de los mercados B2B en el sector minorista y una comprensión básica del marketing en este segmento.
- Diriges y trabajas de forma orientada al impacto y tienes una visión clara de tu papel como líder, incluyendo la dirección de equipos de ventas experimentados e independientes.
- Tiene buenas habilidades de comunicación y aplica los cambios en línea con la estrategia de la empresa junto con su equipo.
- Es independiente y tiene buena capacidad de negociación.
- Trabaja de forma fiable y tiene una mentalidad positiva e internacional.
- Piensa y trabaja de forma analítica para derivar las medidas adecuadas del análisis de la información.
- Usted domina el alemán y el español.
- Otros conocimientos de lenguas extranjeras (por ejemplo italiano) completan su cartera de idiomas. Sin embargo, no son absolutamente necesarios.

Ofrecemos

- Un contrato de trabajo a tiempo completo por tiempo indefinido.
- Atractivos beneficios sociales, como seguro médico complementario de la empresa, horario de trabajo flexible con compensación de horas extras.
- Plan de pensiones de la empresa, descuentos para empleados.
- Posibilidad de trabajo móvil (home office).
- Jerarquías planas y procesos de decisión rápidos.
- Remuneración atractiva y orientada al rendimiento.
- Una cultura empresarial abierta, caracterizada por el respeto.
- Formación de iniciación centrada.