

Einfach einen guten Job machen.

Dafür brauchst du Klarheit. Mit dieser Stellenbeschreibung bekommst du einen Überblick über die Schwerpunkte deiner Tätigkeit, die benötigten Qualifikationen und die strategische Verortung im Unternehmen.
Wir haben noch viel vor und entwickeln uns ständig weiter – und damit auch deine Arbeit.
Deine Stellenbeschreibung prüfen wir alle ein bis zwei Jahre auf Aktualität.

Stellentitel/Standort: Field Manager:in (FM)
Category/Unit: B2B Sales

Berichtet an: Country Manager:in Schweiz (Head of Sales Schweiz)
Stellvertretung: Field Manager:in

Verantwortung und Hauptaufgaben:

- Regelmäßige Besuche der Handelspartner:innen mit Überprüfung der Warenbestände, der Warenpräsentationen und Sortimentsbetreuung und Sortimentsempfehlungen
- Durchführung und Unterstützung des Visual Merchandisings am Point of Sale (POS), entsprechend der Markenphilosophie
- Verkauf der Vororderkollektionen an bestehende Handelspartner:innen
- Nachvermarktung von Hotsellern und Vermarktung zusätzlicher Kollektionsbestandteile
- Vermarktung und Begleitung von Aktionsflächen sowie POS-bezogenes Marketing
- Positionierung digitaler Tools für den POS sowie Förderung der Nutzung durch das Personal am POS
- Durchführung von Brand Updates am POS sowie im Showroom
- Flächenmanagement und KPI-Analyse mit dem Ziel, den Abverkauf zu stärken, Reporting anhand von Flächenberichten
- Beobachtung des Marktes sowie von bestehenden Partnerschaften in Hinblick auf Potentiale, Impulsgebung zur Akquise neuer und Wachstum bestehender Flächen
- Kommunikatives Bindeglied zwischen Partner:innen, B2B Sales Teams, Markenbotschafter:innen-Rolle
- Erstellung von Reportings im Team (Preorder Sheet | Monatsabschluss) mit Unterstützung von bspw. Looker oder Excel

Kernkompetenzen (ergänzend zu unseren Werten):

fachlich / methodisch:

- Studium im Bereich BWL/Fashion oder vergleichbare Ausbildung
- erste Berufserfahrung
- Wissen um die gängigen Handels- und Bewirtschaftungs-KPI's
- Wissen um Grundlagen / Umsetzung von VM
- Organisationsstark, priorisiert, selbstorganisiert

persönlich:

- C: Kommunikativ, präsentationssicher, begeisternd, konfliktfähig
- A: analytisch, lösungsorientiert, system-affin, organisiert
- D: digital-affin, neugierig, innovativ, social-media-affin
- O: anwendungsorientiert, warenorientiert, stilsicher, visuell

Sprachen

- Deutsch
- Länderspezifische Sprache
- **Führerschein**
ausgiebige
Reisetätigkeit

Entscheidungsrahmen:

- Definiert entsprechend der Partnerschaftsform, eigenverantwortliche Gestaltung der Order und Nachvermarktung im Rahmen der Zielumsatzplanung unter Voraussetzung definierter KPI's

Tools:

B2B, Looker, Excel, DIMA, LISA, tomorrow, miro

KPIs:

Für das Gebiet jeweils definierte KPI's (siehe auch B2B/Partner-Report)

Networking for OPUS and someday.