



SALES MANAGER SCANDINAVIA (M/W/D)



GLOSTER is a global manufacturer and supplier of inspiring luxury outdoor furniture with operations in Germany, Indonesia, United Kingdom and the USA. With the aim of creating furniture, lighting and home accessories that are characterised by practical details, high quality materials and unique designs, we create strong and lasting relationships between designers, manufacturers and customers.

To strengthen our existing Team, we are currently looking for a Sales Manager (m/f/d) for the Scandinavian region. In this position, you will be responsible for expanding existing customer relationships and identifying and acquiring potential new clients within the Scandinavian markets as a brand ambassador for GLOSTER

RESPONSIBILITIES

- Implementing our brand strategy and brand positioning, as well as actively contributing to the development of our sales strategies
- Acquiring new clients, particularly in the field of architecture and design, and developing and maintaining relationships with our existing clients
- Conducting customer visits and providing professional advice on our comprehensive product portfolio
- Permanent monitoring of the market presence on site, as well as adherence to the CI specifications at the POS
- Conducting product and training seminars
- Continuous market observation by means of potential analyses
- Contract management and guidelines

YOUR PROFILE

- You have completed a commercial apprenticeship or a comparable degree with a focus on sales/distribution
- You have at least three years of professional experience in field of sales, preferably in selective sales
- You have a strong sales, customer and service orientation
- You have a high level of social and communication skills as well as a willingness to travel
- You have a structured and organised way of working as well as very good analytical skills
- You have above-average comprehension skills and a high degree of personal responsibility
- You have very good Scandinavian and English language skills, German skills are an advantage
- You will ideally be based in Copenhagen, Stockholm or Oslo to ensure the best possible support for our clients and the expansion of our sales network on site

WE OFFER

At GLOSTER, we offer you an exceptional working environment that encourages innovative thinking, independent work and creativity. In addition, you can expect further benefits such as employee discounts, great company events, and free drinks and lunch at our headquarters.

CONTACT

Take the opportunity to shape your role with a fast-growing brand and submit your application online, to the attention of Mr. Lars Eriksen.
GLOSTER Furniture GmbH · Zeppelinstraße 22, 21337 Lüneburg · Tel. 04131/28753-53 · www.gloster.com · job@gloster.com

GLOSTER FURNITURE GmbH
Zeppelinstraße 22 · 21337 Lüneburg
Tel. 04131/28753-53 · www.gloster.com

SALES MANAGER SCANDINAVIA (M/W/D)



GLOSTER ist ein weltweit agierender Hersteller und Lieferant von inspirierenden Luxus-Outdoormöbeln mit Niederlassungen in Deutschland, Indonesien, Großbritannien und den USA. Mit dem Ziel, Möbel, Leuchten und Wohnaccessoires zu kreieren, die sich durch praktische Details, hochwertige Materialien und einzigartige Designs auszeichnen, schaffen wir starke und langfristige Beziehungen zwischen Designern, Herstellern und Kunden.

Zur Verstärkung unseres Teams suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen Sales Manager (m/w/d) für das Gebiet Skandinavien. In dieser Position bist Du dafür verantwortlich, bestehende Kundenbeziehungen auszubauen und als Markenbotschafter für GLOSTER potenzielle Kunden auf dem Markt zu identifizieren und akquirieren.

VERANTWORTLICHKEITEN UND AUFGABEN

Durchsetzung der Markenstrategie und Markenpositionierung, sowie aktive Mitwirkung bei der Entwicklung von Vertriebsstrategien
Akquisition von Neukunden, insbesondere im Bereich Architektur und Design, sowie die intensive Betreuung unserer Bestandskunden
Durchführung von Kundenbesuchen sowie professionelle Beratung mit umfangreichem Produktportfolio
Permanente Überprüfung der Marktpräsenz vor Ort, sowie Einhaltung der CI-Vorgaben am POS
Durchführung von Produkt- und Schulungsseminaren
Kontinuierliche Marktbeobachtung mittels Potenzialanalysen
Vertragsmanagement und Guidelines

IHR PROFIL

Du verfügst über eine abgeschlossene kaufmännische Ausbildung oder ein vergleichbares Studium mit Schwerpunkt im Bereich Sales / Vertrieb
Du hast mindestens drei Jahre Berufserfahrung im Außendienst, vorzugsweise im selektiven Vertrieb
Du besitzt eine ausgeprägte Vertriebs-, Kunden und Serviceorientierung
Du verfügst über eine hohe soziale und kommunikative Kompetenz sowie eine hohe Reisebereitschaft
Du zeichnest dich durch eine strukturierte und organisierte Arbeitsweise sowie sehr gute analytische Fähigkeiten aus
Du besitzt eine überdurchschnittliche Auffassungsgabe und ein hohes Maß an Eigenverantwortung
Du verfügst über sehr gute Skandinavisch- und Englischkenntnisse, Deutschkenntnisse sind von Vorteil
Idealerweise befindet sich dein Wohnsitz in Kopenhagen, Stockholm oder Oslo, um die bestmögliche Betreuung unserer Kunden und den Ausbau unseres Vertriebsnetzwerkes vor Ort zu gewährleisten

WIR BIETEN

Dir bei GLOSTER eine außergewöhnliche Arbeitsatmosphäre, in der innovatives Denken, eigenständiges Arbeiten und Kreativität gefördert werden. Darüber hinaus erwarten dich weitere Vorteile, wie Mitarbeiterrabatte, großartige Firmenevents, sowie kostenfreies Mittagessen und Getränke.

KONTAKT

Hast du Lust ein Teil unseres großartigen Teams zu werden? Dann freuen wir uns auf deine online Bewerbung z. Hd. Hr. Lars Eriksen.
GLOSTER Furniture GmbH · Zeppelinstraße 22, 21337 Lüneburg · Tel. 04131/28753-53 · www.gloster.com · job@gloster.com