



BRANDT COLLECTIVE

Salgsansvarlig med æstetisk sans

BRANDT Collective søger en erfaren og resultatorienteret profil med stort professionelt drive til at tage ansvar for vores salg på alle platforme online/offline samt marketing.

Vi er et multidisciplinært design studio baseret lige nord for København hvor vores team af designere på tværs af flere discipliner arbejder med alt fra indretning- og specialdesignede løsninger til både private og virksomheder såvel som vores egen kollektion af greb, møbler, belysning og unikke objekter.

Vi er drevet af æstetik, ærlighed og integritet, som er væsentlige i alt, hvad vi gør. Fra de materialer vi vælger, til introduktionen af særlige finishes, til eksklusive tekstiler og andre variabler. Alt sammen medvirkende til, at skabe et særligt eklektisk univers. Dette afspejles også i de internationale – og danske designbrands vi udvælger til vores studio.

Din profil: Du er udadvendt og initiativrig person som forstår at marketing og salg kræver at man motiveres af at kunne balancere mellem strategi og salg for at nå virksomhedens vækstsmål.

I din rolle hos Brandt Collective bliver du en fast del af virksomhedens kerne og vil indgå i tæt samarbejde med virksomhedens CEO og kreative direktør. Vi er en travl virksomhed, og det er derfor vigtigt for os, at finde en person der viser engagement inden for alle områder, og den rette profil kan få stor indflydelse på virksomhedens retning.

Dine kvalifikationer:

- 5 års salgserfaring fra en lignende position - gerne designbranchen
- Stærke forhandlingsevner og god forretningssans
- Kan omsætte salgsstrategier til handlinger, der skaber resultater
- Erfaring med forhandling og samarbejde med forskellige målgrupper
- Produktviden fra interiør – og designbranchen er en fordel
- Flydende i dansk, både skrift og tale
- Engelsk på forhandlingsniveau

Jobbet:

Dit primære ansvar er at skabe fremgang gennem vores kunder, hvor nøglen til succes er forståelsen af markedets behov og et tæt samarbejde med vores kunder.

Ligeledes vil du være ansvarlig for at drive vores webshop, SoMe platforme samt daglig drift af butikken.

Dine arbejdsopgaver vil inkludere:

- Opsætning og udførelse af salgsstrategier for dit marked
- Løbende vedligeholdelse og optimering af eksisterende kunder i Danmark og udland
- Opsøgning af nye kunder i både ind- og udland
- Sikre og varetage overordnet plan for SoMe og kanaler
- Deltagelse på messer i både ind- og udland
- Daglige praktiske gøremål og opgaver



Kundeservice, salgssupport og kontor opgaver;

- Daglig professionelt kundesalg, kundeservice både i butik, mail og telefon
- Opfyldning af varer i butik samt bestilling og logistik
- Opsøgning af nye kunder i både ind- og udland

Webshop

- Webshop, opdatering samt daglig håndtering og informationsflow med vores samarbejdspartnere i både Danmark og udland
- Foto og tekstbehandling
- Opsøgning af nye kunder i både ind- og udland

Markedsføring & SoMe

- Ekstern markedsføring og PR (daglige/ugentlige opdatreinger og vedligeholdelse af de sociale medier, blog og hjemmeside mv)
- Sikre og varetage overordnet plan for SoMe og kanaler- PR- trendwatch – influencer research og marketing strategier
- Content, tekster og foto til website, instagram, facebook, pinterest, nyhedsbreve samt posting heraf
- Organisere fotos til online brug
- Ansvarlig for alle mails i sales@brandtcollective.com og studio@brandtcollective.com

Vi tilbyder:

En spændende stilling i en virksomhed der er i rivende udvikling. En hverdag med mange forskelligartede opgaver indenfor design og indretning, hvor du bliver en del af et passioneret og kompetent team. Vi har en uformel tone og fantastiske omgivelser i vores nye Studio & Store i Hellerup.

Hvis det lyder som noget for dig, så send din ansøgning og CV til Julie Brandt på jb@brandtcollective.com

Der afholdes samtaler løbende da vi ser dig starte 1. august, men vi venter gerne på den rigtige.

Stillingen er på fuldtid.

Vi glæder os til at høre fra dig.