



ONSKINERY

THE EXPERTS IN BODY & LEGWEAR

Zum nächstmöglichen Zeitpunkt suchen wir für diverse Gebiete deutschlandweit einen

AREA SALES MANAGER (M/W/D)

Die perfekte Bühne für Deine Erfolgsgeschichte: ONSKINERY ist ein Multichannel-Dienstleister, der sich mit Freude, Leidenschaft und Know-how dem Produktbereich Legwear widmet. Dabei verstehen wir uns nicht als „Mehr-Marken-Händler“, sondern vielmehr als passionierter Servicepartner auf Augenhöhe. Von Design und Herstellung der Produkte bis hin zur erfolgreichen Vermarktung verhelfen wir unseren Kunden zu gesteigerter Effizienz und Wirtschaftlichkeit.

Ca. 100 Mitarbeiter bringen als Teil der ONSKINERY Familie täglich ihr Engagement, ihre Motivation und ihre Kreativität ein. Unser Ziel ist es, dass sich nicht nur unsere Kunden und Partner bei uns wohlfühlen, sondern auch unsere Mitarbeiter. Wir sind ein Private-Equity-geführtes mittelständisches Unternehmen mit großen Plänen. Wir bieten unternehmerisch denkenden Persönlichkeiten die ideale Bühne, eine erfolgreiche Zukunftsgeschichte zu schreiben. Wir denken innovativ und dynamisch – Start-Up-Mentalität trifft auf Erfahrung und Sicherheit als Mittelständler. Unseren Erfolg gestalten wir gemeinsam und ziehen an einem Strang – und das über alle Abteilungsgrenzen hinweg. Wir sind ein Team – und freuen uns, wenn Du auch ein Teil davon wirst!

DEINE AUFGABE:

In dieser abwechslungsreichen Position bist Du für den Vertrieb in den oben genannten Gebieten verantwortlich und damit das direkte Bindeglied zwischen internen und externen Stellen. Du übernimmst den aktiven Verkauf der aktuellen Kollektion an unsere Kunden, sowie die vollumfängliche Betreuung. Darüber hinaus führst Du die analytische Sortimentsgestaltung durch, betreust unsere Kunden während der Saison und berätst diese bezüglich Sortiment und Optimierung am POS. Das Bestreben, die Umsatzerwartungen zu übertreffen und die Markenbekanntheit zu steigern, runden Dein Profil ab.

DEINE AUFGABENSCHWERPUNKTE:

- Umsetzung der ONSKINERY-Expansionsstrategie und Ausbau zum größten Systempartner
- Betreuung und Ausbau bestehender Kundenbeziehungen sowie Neukundengewinnung im zugeordneten Verkaufsgebiet unter Einhaltung der vorgegebenen Service Levels
- Implementierung und aktives Monitoring von Verkaufs- und Flächenkonzepten, Bestückungsplänen und dem automatischen Nachversorgungsprozess der NOS Artikel
- Budgetplanung und regelmäßiges Reporting mit Erläuterungen zu den Deltas zum Plan bzw. Vorjahr und dem Status der strategischen Ziele
- aktives Orderbuchmanagement in Zusammenarbeit mit dem Customer Service, Sicherstellung von pünktlichen Lieferungen und einer proaktiven Kundekommunikation
- Überblick der unterschiedlichen Kundenanforderung, Ermittlung von Effizienzsteigerungspotentialen und deren Optimierung im Sinne unseres Versprechens „creating convenience“

DEINE VORAUSSETZUNGEN:

- eine erfolgreich abgeschlossene kaufmännische Ausbildung mit ca. 2 Jahren Berufserfahrung im Vertriebsaußendienst der Textilbranche
- ausgezeichnetes Kommunikations- und Verhandlungsgeschick
- ergebnisorientiertes Handeln, unternehmerisches Denken und hands-on-Mentalität
- belastbar, pragmatisch, bodenständig, repräsentativ und souverän im Auftreten
- ausgeprägte analytische Fähigkeiten, sowie Zahlen- und Datenverständnis
- sicherer Umgang mit Analyse-Tools (bspw. PowerBI) sowie sehr gute MS Office-Kenntnisse

DAS BIETEN WIR DIR:

- eine spannende, herausfordernde und eigenverantwortliche Position in einem wachstumsstarken Bereich
- persönliche Weiterentwicklung in einem erfolgreichen international agierenden Unternehmen
- ein modernes, partnerschaftliches und erfolgsorientiertes Arbeitsumfeld mit flachen Hierarchien und kurzen Entscheidungswegen sowie ein attraktives & erfolgsbasiertes Vergütungspaket
- Benefits: Mitarbeiterrabatte, betriebliche Altersvorsorge, und noch mehr

Deine Bewerbungsunterlagen mit der Angabe Deines möglichen Eintrittstermins und Deiner Gehaltsvorstellung sende bitte per Mail an: Franziska Stolz | personal@onskinery.com