

Seit 30 Jahren steht Jefferys für Design, Entwicklung und Produktion von exklusiver Corporate Fashion und passenden textilen Accessoires für Unternehmen mit besonderen Qualitätsansprüchen. Wir sind einer der führenden Hersteller im Bereich Corporate Wear und immer up to date, was aktuelle Modetrends und Materialien angeht. Kernelement unserer Unternehmensstrategie ist das Thema Nachhaltigkeit. Wir handeln und arbeiten mit dem Ziel, möglichst viele unserer Produkte zertifizieren zu lassen und Kunden und Partner für dieses Thema zu sensibilisieren.

Zur Verstärkung unseres Teams suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt eine/n

Sales Manager (m/w/d)

in Vollzeit

Folgende Aufgaben erwarten Dich:

- Neukundenakquise und Business Development im B2B Bereich
- Marktanalyse und Wettbewerbsbeobachtung
- Präsentation von Produkt- und Servicekonzepten an Kunden
- Kundenbindung
- Erarbeiten von Sales Strategien

Das erwarten wir:

- Gespür für Design und Mode
- Kommunikations- und Verhandlungsstärke
- schnelle Auffassungsgabe
- eigenverantwortliches und eigenständiges Arbeiten
- Offenheit für neue Impulse und Ideen
- Verhandlungsgeschick

Deine Qualifikation:

- abgeschlossenes betriebswirtschaftliches oder textilorientiertes Studium und/ oder eine kaufmännische Ausbildung im Bereich Textil
- Berufserfahrung im Verkauf und der Kundenakquise
- sicherer Umgang mit den MS-Office Produkten
- gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift

Du arbeitest analytisch, lösungsorientiert, gewissenhaft und engagiert. Mit einer positiven Lebenseinstellung bist Du die ideale Ergänzung für unser Team.

Wir freuen uns auf Deine aussagekräftige Bewerbung mit Angabe Deiner Gehaltsvorstellung und Verfügbarkeit - ausschließlich per Email - an: christina.waha@jefferys.com

Mehr Infos unter: www.jefferys.com