



## That's Mine vokser markant og søger en Account Manager.

---

**Lyder arbejde med internationalt salg interessant for dig?**

**Er du nysgerrig og ivrig efter at lære?**

**Er du en naturlig positiv person, som gerne vil arbejde med  
et fantastisk team og kundebase?**

Hvis ja, så er du måske personen vi søger som vores nye Account Manager hos That's Mine. Du vil arbejde med vores salgsteam som er baseret i Herlufmagle, Danmark, omgivet af rolig og afslappende natur.

Som vores nye Account Manager hos That's Mine vil du slutte dig til vores salgsteam bestående af passionerede og dedikerede kollegaer. Stillingen er baseret i Herlufmagle, Danmark, hvor du vil arbejde tæt sammen med vores CSO.

Fokus vil være på implementering og udvikling af salgstrategier med internationale kunder, indsalg for sæsonkollektioner, samt NOOS, opbygning og vedligeholdelse af tætte relationer med kunder, samt deltage i messer i Danmark og Frankrig. Erfaring er ikke en nøgle-faktor til denne stilling, men mere et positivt sind, ivrighed, nysgerrighed, og en villighed til at lære. Vi tilbyder dig at være en del af en spændende rejse hos et hurtigt-voksende firma, med muligheder for personlig og professionel udvikling i et positivt miljø.

## Mere specifikt, så vil dine arbejdsopgaver bestå af:

- Primær kontakt med internationale kunder
- Indsalg af kollektioner og NOOS produkter, information og salgsmateriale præsentation
- Produktplacering og synligheds planlægning, og aftaler med kunder
- Salgssupport og kundeservice: Håndtering af stamdata og prislister, assistere kunder med produktinformation, stock information, indsalgsmateriale og værktøjer, prisinformation, tæt samarbejde med kollegaer i produkt udvikling og operation afdelinger for at sikre at et højt niveau af service kan ydes.
- Showroom vært og organisering af showroom og planlægning og organisering af messer i Danmark og Frankrig
- Planlægning og organisering af møder ved messerne med eksisterende kunder og potentielle kunder
- Ansvarlig for lån af prøver
- Ad hoc opgaver

## Er du den Account Manager, vi leder efter?

Vi ser helst at du har en uddannelse indenfor salg og/eller har erfaring indenfor salg, detail og/eller e-commerce. Du har kompetencer indenfor brugen af MS Office, herunder Excel, PowerPoint, Word og Outlook, samt at du er nysgerrig og villig til at lære. Det er vigtigt at du behersker det engelske sprog, både skriftligt og verbalt. Andre sprog og især tysk vil være en fordel.

Dine kommunikationsevner er veludviklede, og du er i stand til at samarbejde med folk på alle niveauer. Du er velorganiseret, har sans for detaljer, og besidder en naturlig evne til at multitasking. Du har et fleksibelt mindset som gør at du nemt kan tilpasse dig varierede opgaver, arbejdsmetoder og situationer.

På et personligt plan er du åben, positiv og nysgerrig. Du har en positiv og selvstændig personlighed. Du er en stærk, service-minded holdspiller med et positivt syn på tilværelsen der motiverer dig til at omsætte udfordringer til success, være løsningsorienteret og opsøge mulighederne.

## Vil du være en del af That's Mine?

Så tøv ikke med at sende os en ansøgning og CV så hurtigt som muligt, og ikke senere end d. 25. februar. Vi evaluerer løbende potentielle kandidater.

Har du spørgsmål angående stillingen, så ret da venligst henvendelse til Patrycja Popowska, CSO, på [pp@thatismine.dk](mailto:pp@thatismine.dk)

