



Das ist die Création Gross. Das sind wir.  
Ein Traditionsunternehmen mit fast hundertjähriger Geschichte.  
Wir sind Menswear. Innovativ, wachstumsstark, international.  
Am Anfang stand der Anzug. Dann folgte Kollektion.  
Unser Anspruch: handwerkliche Tradition mit Zeitgeist zu verbinden.  
Unser Ziel: höchste Qualität mit international inspiriertem Design zu vereinen.

Zur Verstärkung unseres Sales Teams suchen wir für die Region Thüringen, Sachsen, Sachsen-Anhalt, Brandenburg, Berlin und Mecklenburg-Vorpommern zum nächstmöglichen Zeitpunkt in Vollzeit einen

## **AREA SALES MANAGER (M/W/D)**

### **DAS BIETEN WIR DIR**

- Eine interessante Tätigkeit in einem international tätigen, familiengeführten Unternehmen mit flachen Hierarchien und kurzen Abstimmungswegen
- Abwechslungsreiche Aufgaben mit der Möglichkeit, schnell ein hohes Maß an Verantwortung zu übernehmen
- Vertrauensarbeitszeit zur besseren Vereinbarkeit von Familie und Beruf
- 30 Tage Urlaub
- Homeoffice, Personalkaufregelung, Bio-Obst, Bio-Kaffee, Bio-Tee, Gesundheitstage, JobRad, Zuschüsse zu betrieblicher Altersvorsorge und Jobticket
- Regelmäßige interne und externe Schulungen, geförderte Weiterbildungsmöglichkeiten

### **DAS ERWARTET DICH**

- Eigenständige Vertriebsverantwortung für die Marken CARL GROSS und CG- CLUB OF GENTS
- Vertriebliche Beratung und Betreuung der bestehenden Gebietskunden auf Basis betriebswirtschaftlicher KPIs
- Aktive Neukundengewinnung und Ausbau vorhandener Schlüsselkunden
- Präsentation und Verkauf der Kollektionen im Showroom und auf Messen
- Analyse der Kennzahlenentwicklung im Betreuungsgebiet und Ableitung von daraus folgenden Handlungsempfehlungen für Optimierungsmaßnahmen
- Schulung von Verkaufsmitarbeitern und B2B Kunden zu aktuellen Kollektionsthemen und -neuheiten
- Trendverfolgung sowie kontinuierliche Beobachtung der Marktentwicklung und des Wettbewerbs

### **DAMIT ÜBERZEUGST DU UNS**

- Abgeschlossene kaufmännische Ausbildung und/oder Studium, idealerweise mit Fashion- und/oder Vertriebschwerpunkt
- Absolute Vertriebsaffinität für hochwertige Mode / Lifestyle Produkte
- Gespür für den Aufbau und Erhalt langfristiger, partnerschaftlicher Kundenbeziehungen
- Proaktives, abschluss- und verhandlungssicheres Handeln
- Idealerweise vorhandenes Netzwerk zu den Entscheidungsträgern im Textilhandel
- Selbständige, eigenverantwortliche Arbeitsweise und Fähigkeit, Prioritäten zu setzen
- Kenntnisse in der Analyse, Aufbereitung und Nutzung von Verkaufszahlen und KPIs
- Organisationsgeschick, Reise- und Übernachtungsbereitschaft im Vertriebsgebiet

### **Bitte sende Deine Unterlagen per E-Mail an:**

Linda Utz, Junior Personalreferentin (jobs@creationgross.com) // Telefonnummer: 09151 / 736 272

### **Wir freuen uns darauf, Dich kennen zu lernen!**

Création Gross GmbH & Co. KG // 91217 Hersbruck

[www.creationgross.com](http://www.creationgross.com)

Disclaimer: Sämtliche Personenbezeichnungen gelten gleichwohl für beiderlei Geschlecht. Mit dem Einreichen Ihrer Bewerbungsunterlagen erklären Sie sich ausdrücklich mit der Verarbeitung der von Ihnen angegebenen Daten einverstanden. Wir verwenden Ihre Bewerbungsdaten nach den hierfür gültigen datenschutzrechtlichen Bestimmungen ausschließlich zum Zwecke der Durchführung Ihrer Bewerbung. Ein Widerruf dieser Einwilligung ist jederzeit möglich. Die Daten werden nach der gesetzlichen zulässigen Frist gelöscht.