

# Online Account Manager

Er du stærk analytisk, har et kommercielt mindset og et medfødt sælgergen, der kan skabe værdi for både virksomheden og dets samarbejdspartnere? Har du forståelse og interesse for onlinehandel og kan du omsætte din viden til resultater?

Du vil blive en del af et velfungerende online team, hvor der er højt humør og hvor vi trives i en dagligdag med mange bolde i luften. Afdelingen blev etableret for få år siden og har siden udviklet sig i et højt tempo med samarbejdspartnere i hele verden, men med det primære fokus på Europa.

Du bliver en del af et team med et højt kompetenceniveau indenfor onlinehandel via både wholesale partnere og markedspladser. Vi oplever markant vækst, og har nu nået et niveau, hvor det er nødvendigt med yderligere ressourcer for at fortsætte med den samme succes.

Du vil få berøring med flere af virksomhedens brands og vil skulle håndtere salg af både herre- dame- og børnetøj – primært undertøj.

## DIN PROFIL

Du er en salgsprofil, der trives med det analytiske arbejde og føler dig hjemme i Excel samt diverse partnerportaler og systemer. Du ser muligheder i samarbejde med partneren og fungerer som sparringspartner ikke kun i forbindelse med indsalget, men også salget ud af butik.

Du er dygtig kommunikativ, samarbejdsvillig og formår at skabe gode relationer både internt- og eksternt. Du forholder dig roligt i pressede situationer, er velforbereget og tager beslutninger på baggrund af data og analyser.

Du behersker engelsk på forhandlingsniveau i både skrift og tale.

Erfaring med onlinehandel er en fordel, men ikke et krav. Det vigtigste er, at du er åben for at lære, og en holdspiller, der er hjælpsom og åben overfor diverse opgaver.

Du vil blive en del af et team bestående af fire personer, og vil i begyndelsen få tildelt nogle kunder, hvor samarbejdet er velfungerende, men med fortsat vækstpotentiale. I forbindelse med din oplæring vil du skulle drive både salgs- og backup opgaver, da forståelsen for alle processer vil give dig bedre mulighed for at optimere og udvikle nye samarbejder.

På sigt vil dine opgaver udvikle sig til et rent salgsfokus med back-up fra teamet og de IT- og automationsløsninger vi i øjeblikket implementerer.

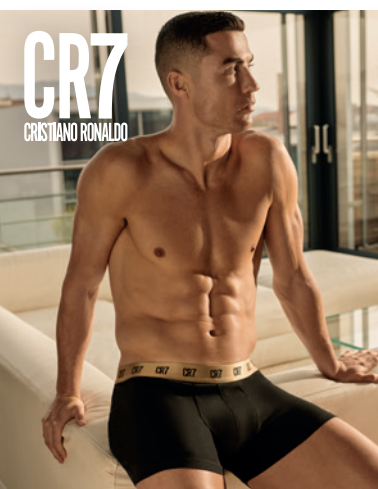
## ARBEJDSOPGAVER

- Salg af NOOS, sæson, kampagner og specialproduktioner
- Analyse af data- og vareflow
- Optimering af content (Produktbeskrivelser og billeder)
- Planlægning af onsite marketing
- Kampagneplanlægning
- Kontakt og indsalg til nye og potentielle kunder

Motiveret ansøgning/CV sendes til [hr@jbs.dk](mailto:hr@jbs.dk)

– att: Niklas Linnebjerg, Online sales manager.

Der afholdes sommerferie i ugerne 28, 29 og 30. Herefter indkaldes der til samtaler. Ansøgningsfrist 10/8-2021



JBS Textile Group A/S er en af Skandinaviens førende leverandører af undertøj. Undertøj er specialet, men produktpaletten er i dag udvidet med andre typer af tekstiler og nye forretningsområder. Virksomheden er familieejet og -drevet, og fastholder førerpositionen ved at fokusere på fire kerneværdier: Komfort, kvalitet, innovation og individualitet. JBS Textile Group A/S er i dag en international virksomhed med 16 brands og ca. 700 medarbejdere i 6 selskaber i henholdsvis Danmark, Norge, Sverige, Litauen og Ukraine. Se mere på [www.jbstextilegroup.com](http://www.jbstextilegroup.com) - JBS Textile Group A/S, Bornholmsvej 1, DK-7400 Herning.

