

# bodewes

## FASHION

**Bodewes fashion is al meer dan 75 jaar een bekende naam binnen de dames fashion in Nederland.**

**Ons portfolio bestaat uit een goede mix van internationale merken waaronder Part Two, French Connection, Stehmann, Nü Denmark en Enamel Copenhagen.**

**Wij zoeken i.v.m. uitbreiding van ons merken portfolio een creatief, commercieel, analytisch, energiek en ambitieus persoon die in staat is een optimaal resultaat te behalen met onze klanten. En die het daarnaast een uitdaging vindt om ons bestaande netwerk uit te bouwen.**

### ***Ben jij de nieuwe Bodewes Fashion Accountmanager?***

#### **Wij bieden**

- Een afwisselende, zelfstandige en interessante functie in een prettige, informele sfeer.
- Leuke salesmeeting trips naar het buitenland
- Een heerlijke lunch in onze gezellige keuken (zomers op ons dakterras) op onze fantastische werkplek in Naarden.
- Een hechte organisatie waarin de klanten en medewerkers centraal staan.
- Een inspirerende omgeving waarin wij trots zijn op merken, klanten en verkoopresultaten.

#### **Ben jij**

- Van nature commercieel ingesteld en zit het verkopen in je bloed
- Uitstekend met cijfers en analytisch
- Minimaal 5 jaar aan het werken heb je relevante werkervaring in de mode, bij voorkeur in de damesbranche
- In staat om snel relaties met klanten op te bouwen en te onderhouden
- In staat collecties visueel attractief te presenteren
- Resultaatgericht, ambitieus, gedreven en representatief
- Flexibel, stressbestendig, geen 9 tot 5 mentaliteit
- Een teamplayer
- Minimaal 32 uur beschikbaar
- In het bezit van rijbewijs B
- Woonachtig op reisbare afstand van Naarden

#### **Heb jij**

- Een goede beheersing van Nederlandse en Engelse taal in woord en schrift
- Goede computer skills (Microsoft Office)
- HBO denk -en werk niveau

#### **Wat ga je doen?**

- Verkoop van de Collecties aan bestaande klanten en prospects.
- Directe verkoop van courante voorraden zowel telefonisch als tijdens winkel bezoeken

- Maken en onderhouden van budgetplannen samen met de merken en de klanten. Met als doel de omzet per m<sup>2</sup> te vergroten.
- Analyseren van doorverkoop cijfers en realiseren van aanvulling en zo een waanzinnige doorverkoop realiseren.
- Witte vlekken analyse en hierop het acquisitie plan baseren
- Content bewaking en actief bezig zijn op de socials om naamsbekendheid van de merken en de klanten te vergroten.

**Krijg je energie van deze werkzaamheden en herken je jezelf in het bovenstaande?**

**Stuur dan een cv met een pasfoto naar [mirjam@bodewes.nl](mailto:mirjam@bodewes.nl) t.a.v. Mirjam Stehmann**

**bodewes**  
FASHION

Energiestraat 9

1411AN Naarden

035-2400207

info@bodewes.nl

