

Vacature Accountmanager

Over Parrot Agency:

Parrot Agency is een modeagentschap dat gespecialiseerd is in het vertegenwoordigen, verkopen en strategisch positioneren van diverse modemerken (zie onze merken op www.parrotagency.com). We hebben sterke banden met zowel nationale als internationale retail partners, waaronder toonaangevende onlinespelers o.a. Net A Porter, gerenommeerde warenhuizen zoals Bergdorf Goodman, Harrods en Liberty, en exclusieve luxe boetieks wereldwijd. Ons enthousiaste sales team zet zich in voor de beste service en het opbouwen van sterke klantrelaties. Met ons wereldwijde bereik streven we naar optimale zichtbaarheid in de distributie van onze merken. In ons kantoor in Amsterdam werkt een jong, informeel en innovatief team aan ambitieuze doelen.

Functieomschrijving:

Als ervaren Accountmanager bij Parrot Agency ben je verantwoordelijk voor de sales van een van onze merken binnen onze organisatie. In deze veelomvattende dynamische en veelzijdige rol beheer je de complete verkoopcyclus en ben je verantwoordelijk voor het ontwikkelen, leiden en uitvoeren van geavanceerde sales strategieën. Je analyseert marktgegevens, identificeert verkoopkansen en stuurt de distributiestrategie aan. Dit omvat het maken van afspraken, het analyseren van verkoopdata, behouden en uitbreiden van klantrelaties en het nauw samenwerken met onze interne teams en die van het merk. Met jouw ervaring in de branche kun je in deze uitdagende salesfunctie je volledige potentieel benutten. Vanwege onze fysieke productpresentaties in showrooms (in Antwerpen, Parijs en New York), dien je bereid te zijn om te reizen. Je rapporteert rechtstreeks aan de Senior Accountmanager en/of Sales Director.

Verantwoordelijkheden:

- Zelfstandig beheren en onderhouden van sterke relaties met bestaande en nieuwe klanten (zowel retail als met het merk)
- Het verzamelen en analyseren van marktinformatie om inzicht te krijgen in verkoopcijfers en trends.
- Direct aanspreekpunt voor het merk en daarin een sterke communicator.
- Leiden van verkoopactiviteiten, waaronder het maken van afspraken en het overzien van de sales en sample planning.
- Direct verkopen aan onze retail partners in een van onze showrooms.
- Samenwerken met interne teams om ervoor te zorgen dat de behoeften van klanten worden vervuld.

Profiel van de ideale kandidaat:

- Ervaring in sales en/of accountmanagement binnen een organisatie.
- Ervaring in de mode verkoop is een pré.
- HBO en/of WO diploma. Daarnaast goede beheersing van de Nederlandse en Engelse taal, zowel mondeling als schriftelijk.
- Je hebt uitstekende communicatieve vaardigheden en kunt gemakkelijk relaties opbouwen en onderhouden.
- Je bent proactief, commercieel ingesteld en in staat om kansen te identificeren en benutten.
- Je bent sterk in oplossingsgericht denken en het vinden van passende oplossingen voor onze klanten.
- Je hebt affiniteit met onze merken.
- Je neemt gemakkelijk de verantwoordelijkheid en weet goed zaken te prioriteren.
- Je kunt goed zelfstandig werken als effectief samen te werken in een team.
- Je hebt een voorliefde voor mode en bent op de hoogte van de laatste trends en ontwikkelingen in de mode-industrie.

Wat bieden wij:

- Een uitdagende functie in de modebranche bij een groeiend agentschap.
- Een dynamische en stimulerende werkomgeving met een jong en enthousiast team.
- Kledingbudget.
- Marktconform salaris en pensioen.

Ben jij enthousiast geworden over deze functie bij Parrot Agency? Stuur dan je cv en een korte motivatie naar jobs@parrotagency.com. We kijken ernaar uit om van je te horen en mogelijk deel uit te maken van ons team!