



INA KESS

INA KESS ist ein exklusives, hochqualitatives Schweizer Sportkleiderlabel für Frauen, das 2015 von zwei Schwestern gegründet wurde und heute über ein Team von sechs Mitarbeiterinnen verfügt. Die Designs sind eine innovative Symbiose aus sehr funktionalen Stoffen und femininen, zeitlosen Schnitten. INA KESS wird online (www.inakess.com) sowie über ausgewählte Händler in der Schweiz und Europa vertrieben.

Im Zuge der geplanten weiteren Expansion und zur Verstärkung unseres Teams suchen wir per sofort oder nach Vereinbarung eine

Mitarbeiter(-in) Vertrieb (100%)

die idealerweise Verkaufs- und Vertriebserfahrung im Premium-Einzelhandel und/oder im Brandmarketing mitbringt und diese Aufgabe als unternehmerische Chance sieht, INA KESS international weiter bekannt zu machen.

Ihre Aufgaben:

- Weiterentwicklung einer erfolgreichen Verkaufsstrategie
- Präsentation und Verkauf neuer Kollektionen und Verkaufsschulungen am POS
- Händler- und Lagerbestandsverwaltung
- Überwachung von Kundenaufträgen, Lieferungen, Sendungen und Retouren
- Entwicklung und Durchführung eines konsistenten Storemerchandisings gemäss unseren CI-/CD-Richtlinien in enger Zusammenarbeit mit unserem Marketingteam

Ihr Profil:

- Idealerweise Verkaufserfahrung im Premium-Einzelhandel oder ein universitärer Abschluss in Betriebswirtschaft oder vergleichbare Ausbildung
- Freude am Reisen
- Sympathische Verhandlungspartnerin, die die geschäftlichen Bedürfnisse unserer Kunden versteht
- Versiert im Umgang mit Microsoft Office und iOS
- Innovativ und offen für Neues
- Selbstbewusste und offene Persönlichkeit, die Wert auf Ästhetik legt
- Muttersprache Deutsch und gute Englischkenntnisse. Weitere Sprachkenntnisse sind von Vorteil

Sind Sie reisefreudig, teamfähig, aufgeschlossen und haben Verkaufstalent? Dann melden Sie sich gerne mit CV und Motivationsschreiben bei hiring@inakess.com.

Wir freuen uns, Sie kennenzulernen!

INA KESS Ltd.

Katharina Staub, Brandschenkestrasse 96, 8002 Zürich, +41 79 876 44 11, katharina@inakess.com