

Organisation	
Stelleninhaber	DU
Funktionsbezeichnung	Expansion Manager
Stufe	Manager
Abteilung	Sales
Direkte Vorgesetzte	Head of Sales
Stellvertretung	Head of Sales
Direkte Unterstellte	Keine

Ziel und Zweck

Als Expansion Manager treibst Du das Unternehmenswachstum von FREITAG, basierend auf der Unternehmensphilosophie, in den beiden Vertriebskanälen Directsales und Wholesales aktiv und zielorientiert voran. Durch die Erarbeitung von Marktanalysen sowie der Erstellung von Business-Plänen definierst du geeignete Länder, Städte und konkrete Locations für die Eröffnung oder den Bau neuer FREITAG-Shops sowie für den Markteintritt in neue Länder für das Wholesalebusiness. Du steuerst konkrete Projekte und arbeitest hierfür zusammen mit dem Head of Sales, dem Flagships Manager und dem Wholesale Manager und bereitest die Entscheidungsgrundlagen für die Geschäftsleitung vor. Die Markenwerte sind die Grundlage sämtlicher Wachstumsstrategien.

Verantwortungsbereiche	Aktivitäten
1. Definition geeigneter Expansionsmärkte für FREITAG	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Erstellung von Marktanalysen zur Ermittlung des Wachstums- und Umsatzpotenzials für den Directsales (vorwiegend in bestehenden Key-Märkten) und den Wholesale Bereich (vorwiegend neue Ländermärkte) ▪ Vorbereitung von Entscheidungsgrundlagen für konkrete Projekte
2. Directsales	<p>Verantwortlich für die:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Suche von konkreten Ladenlokalen oder Bauplätzen für die Eröffnung von neuen F-Shops in Zusammenarbeit mit externen Spezialisten ▪ Suche von externen Spezialisten; Verhandlungsführung bei konkreten Projekten ▪ Erstellung von Businessplänen für konkrete Locations als Entscheidungsgrundlage für die Geschäftsleitung ▪ Zusammenarbeit mit dem Flagships Manager zur optimalen Nutzung des Spezialwissens und Einbindung der Directsales Bedürfnisse in die Projektplanung; Sicherstellen des Informationsflusses bei der Umsetzung konkreter Projekte

3. Wholesales	<ul style="list-style-type: none">▪ Erarbeitung von möglichen Markteintrittsstrategien einschliesslich Vermarktung, Exportbedingungen, ev. Zusammenarbeit mit Partnern und Logistik▪ Erstellung von Umsatz- und Distributionsszenarien▪ Erarbeitung und Präsentation von Unterlagen zur Entscheidungsfindung für Head of Sales und Geschäftsleitung▪ Zusammenarbeit mit dem Wholesales Manager zur optimalen Nutzung des Spezialwissens und Einbindung der Wholesales-Bedürfnisse in die Projektplanung; Sicherstellen des Informationsflusses bei der Umsetzung konkreter Projekte
4. Zusammenarbeit mit internen Schnittstellen	<ul style="list-style-type: none">▪ Zusammenarbeit mit dem Sales Process Coordinator zur Definition optimaler Vertriebs- und Logistikprozesse innerhalb von FREITAG▪ Übergabe der notwendigen Informationen an die Marketing Abteilung für die Umsetzung definierter VM und POS-Projekte
5. Zusammenarbeit mit externen Schnittstellen	<ul style="list-style-type: none">▪ Directsales: Immobilienfirmen, Behörden, Architekten, Eigentümern, Vermietern▪ Wholesales: Organisationen (z.B. OSEC), mögliche Agenten, Importeure, Distributoren, Transportunternehmen, Zollbehörden

Anforderungen

- Sehr gute analytische Fähigkeiten
- Kontaktstärke
- Ausgeprägtes vernetztes Denken
- Integrative Persönlichkeit

Ausbildung / Erfahrung

- Betriebswirtschaftliches Studium (Fachhochschule oder Uni)
- Ausgewiesene Erfahrung im Projektmanagement
- Einschlägige Erfahrung im Einzelhandel und/oder des Immobilienwesens des Handels von Vorteil
- Englisch und Deutsch verhandlungssicher
- Italienisch und Französisch gute Kenntnisse