

KASTHALL



TITEL:

KASTHALL SÖKER HEAD OF SALES REGION NORDIC

Placering: Stockholm

Företag: Kasthall

OM KASTHALL

Kasthall är ett internationellt erkänt designvarumärke inom exklusiva mattor och textila golv. Kasthall grundades 1889 i Kinna, Sverige, där produktionen fortfarande äger rum, och förenar tradition, hantverk och materialinnovation i varje matta. Våra produkter tillverkas med generationer av kunskap. Som "Masters of Weaving" och "Innovators of Tufting" utvecklar vi ständigt vårt uttryck. Kasthalls mattor skapas för både offentliga och privata miljöer och tillför kvalitet och skönhet till varje rum.

Sedan 2023 är Kasthall en del av Network of Design och ett av de mest ikoniska varumärkena i gruppens portfölj. Med nya ägare och en ambitiös expansionsplan går Kasthall in i en ny fas och stärker sin position inom både Contract- och Home-segmenten.

KASTHALL

Är du en visionär ledare med passion för premiumdesign och inredning?
Trivs du i en miljö där kreativitet möter kommersiell genomslagskraft?

STRATEGISK AFFÄRSUTVECKLING

- Leda, utveckla och genomföra en visionär försäljningsstrategi som stärker Kasthalls marknadsposition i Norden.
- Driva affärsutvecklingen inom Region 1 i linje med Kasthalls globala tillväxtstrategi.
- Vara en del av försäljningsinitiativ för Contract Sales i Region 1 och leda affärsutvecklingen för segmentet genom eget exempel.
- Bygga och utveckla ett starkt nätverk av återförsäljare, arkitekter och industriledare inom både Home- och Contract-segmenten i regionen.
- Bidra till evolution av Kasthalls globala Key Account-strategi och leda Key Account-relationer inom Region 1.
- Rekrytera, leda och inspirera högpresterande team på de nordiska marknaderna.
- Planera och implementera internationella varumärkes- och marknadsföringsinitiativ i regionen i linje med Kasthalls globala varumärkesstrategi.
- Vara delaktig i NOD-gruppens internationella affärsutveckling och arbeta nära där naturliga synergier kan identifieras.

TAKTISKA OCH REGIONALA INITIATIV

- Samarbeta med Kasthalls Marketing- och Communications-team för att planera och genomföra taktiska sälj- och marknadsplaner inom Region 1.
- Samarbeta med Customer Service för att säkerställa en utmärkt kundresa för både arkitekter och återförsäljare.
- Stödja återförsäljarprestationer genom nära samarbete och anpassning till segmentens och marknadsföringens årliga planer.

VARFÖR VÄLJA KASTHALL?

- Du vill bli en del av ett varumärke som går in i en ny era av tillväxt och innovation.
- Du vill vara med i ett vinnande team som formar framtiden för designbranschen.
- Du drivs av att bygga Kasthalls framgång och tillväxt inom både Home- och Contract-segmenten i Norden – och bidra till vår globala expansion.
- Du tror på kraften i passion, mod och samarbete för att skapa meningsfulla resultat tillsammans.
- Du vill arbeta med ett internationellt erkänt varumärke med ett rikt hantverksarv och en framåtblickande vision inom design, material och tillverkning.
- Du tror på hållbar design, skapad för kommande generationer.
- Tjänsten är en tillsvidareanställning
- Placeringsort: Stockholm
- Skicka din ansökan, innehållande CV och personligt brev, till hr@kasthall.com senast 12 januari