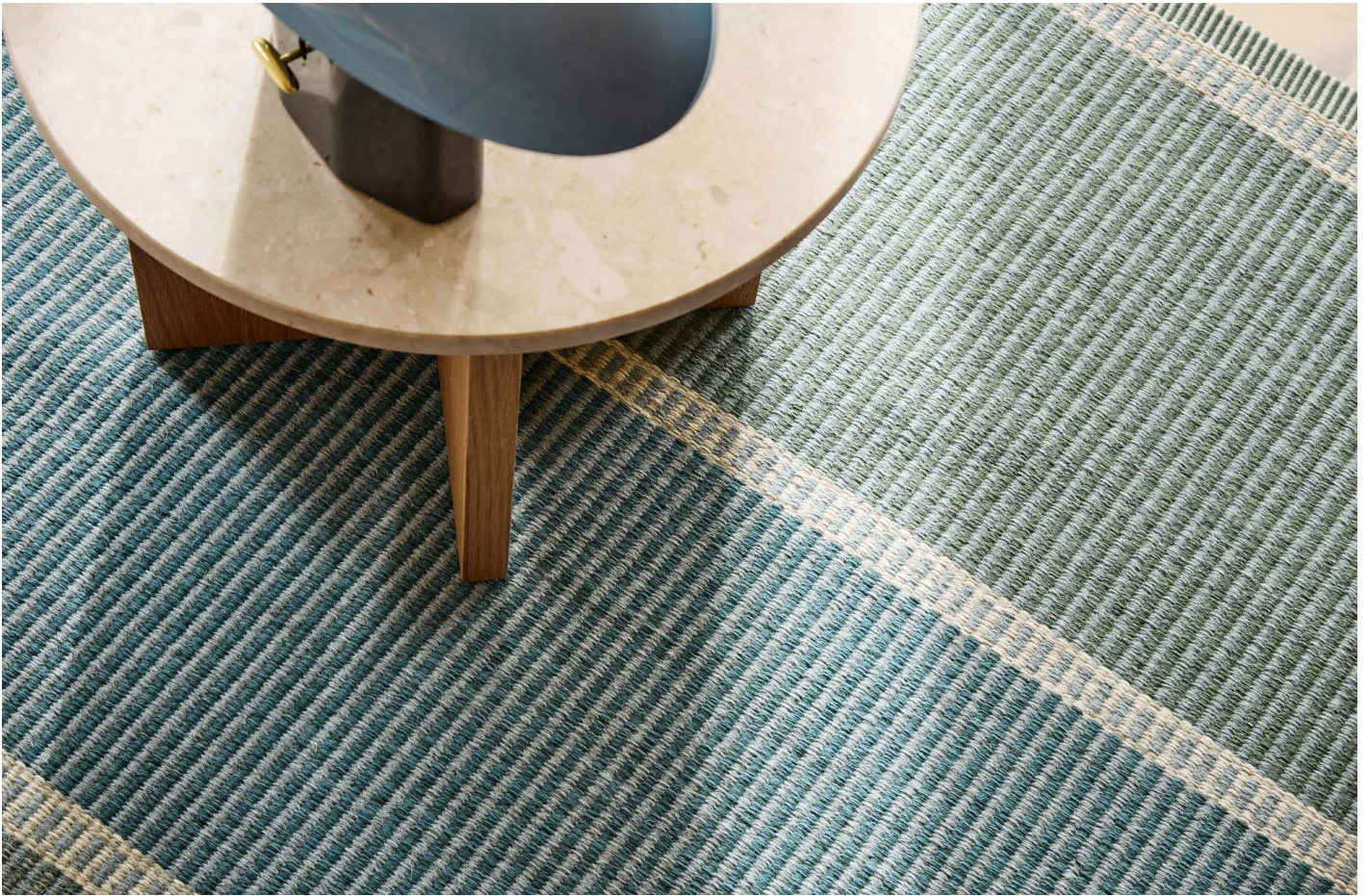


KASTHALL



TITEL:

KASTHALL SÖKER SALES AND CUSTOMER EXPERIENCE MANAGER KASTHALL HOME

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?

KASTHALL SÖKER CUSTOMER EXPERIENCE MANAGER FÖR KASTHALL HOME MED FÖRSÄLJNINGANSVAR FÖR KASTHALLS BUTIKER

Rollen innebär att utveckla Kasthalls försäljning, kundupplevelse och försäljningsresultat i Kasthalls butiker i Stockholm, Malmö och Kinna. Möten med Kasthalls konsumenter, både fysiska och digitala, är kärnan i D2C-varumärkesstrategin. För att säkerställa global varumärkessynlighet ingår konsultation och handledning för Kasthalls D2C-upplevelser hos utvalda Kasthall-återförsäljare i ansvaret.

Kasthalls Stockholmsbutik har förnyats och utvecklingen med andra kanaler kommer att fortsätta som en del av Home Segmentets affärsplan. Stockholmsbutiken är en testmiljö för de nya kollektionerna och för kundupplevelsen.

Kasthall Sales and Customer Experience för Home-segmentet kommer att ansvara för det årliga försäljningsresultatet tillsammans med säljteamen och säkerställa strategiska och taktiska nyckelinitiativ, program och evenemang i butikerna tillsammans med Home-marknadsteamet.

HUVUDANSVAR

- Strategisk affärsutveckling av Kasthalls försäljnings- och varumärkesupplevelse i D2C-kanalerna.
- Leda, utveckla och genomföra försäljnings- och kundupplevelseaktiviteter samt resultat i butikerna.
- Ansvar för Kasthalls försäljning och P/L som en del av segmentet Homes årsbudget.
- Personalansvar för butiksteamet i Stockholm, Malmö och Kinna; leda, utbilda och inspirera.
- Vara en del av Kasthalls digitala D2C-utvecklingsplaner.
- Koordinera programmering av evenemang, utställningar och marknadsföring med Kasthalls varumärkes- och marknadsteam.
- Global konsultation för Kasthalls shop-in-shop-koncept hos partners.
- Planera och implementera Kasthalls taktiska försäljningsaktivitetsplaner för att stödja affärsutvecklingen för D2C-kanalerna.
- Koordinera försäljnings- och kundupplevelsen med Kasthalls Contract-säljteam, A&D-försäljning i butikerna och partner i Sverige.
- Samarbeta och koordinera Kasthalls visuella upplevelse i butikerna med Kasthalls partners.
- Driva initiativ för partnerevenemang och program i butikerna.

ÄR DU EN PERSON MED

- Entusiasm att kombinera affärsinitiativ med utmärkt kundupplevelse.
- Erfarenhet av retail med P/L-ansvar.
- Branschexpertis och erfarenhet av strategisk försäljning och kundupplevelse för D2C, gärna inom premiuminteriörer eller livsstilssektorn.
- Stark projektledningsförmåga med förmågan att balansera strategisk planering och praktiskt genomförande.
- Ett öga för estetik, storytelling och varumärkestärkning.
- Förståelse för att varje interaktion med konsumenten är viktig.
- Med möjlighet att aktivera, inspirera och utbilda publiken för att bygga en bredare och ny kundgemenskap för Kasthall.

KASTHALL

VARFÖR VÄLJA KASTHALL?

- Du inspireras av att vara med på den nya resan och bygga företagets framtid tillsammans med Kasthall-teamet.
 - Du vill arbeta med ett internationellt erkänt varumärke med en långtgående tradition av hantverk och en vision för nya innovationer inom design, material och tillverkning.
 - Du vill bygga framgång och tillväxt för Kasthall, både med varumärkesupplevelser och med taktiska, slagkraftiga försäljningsaktiviteter.
 - Eftersom du tror på tidlös och hållbar design för kommande generationer.
-
- Tjänsten är en tillsvidareanställning
 - Placeringsort: Stockholm
 - Skicka din ansökan, innehållande CV och personligt brev, till hr@kasthall.com senast 12 januari