

Job Title: Fashion Sales Coordinator

Job Summary:

Fashion Sales Coordinator will support our sales team and drive business growth. The ideal candidate will assist in managing client relationships, coordinating sales activities, preparing materials for sales presentations, and ensuring smooth communication between internal teams and clients. This role is key to maintaining operational excellence and delivering outstanding service to our wholesale and retail partners.

Key Responsibilities:

- Assist the sales team in preparing line sheets, sales materials, and client proposals.
- Manage and update customer databases, track orders, and oversee sales reports.
- Coordinate appointments, showrooms, and virtual meetings with buyers and agencies.
- Follow up with clients regarding orders, deliveries, reorders, and customer service inquiries.
- Collaborate with logistics, production, and marketing teams to ensure timely order fulfillment and brand consistency.
- Support seasonal sales campaigns, including sample coordination, scheduling, and sales support during tradeshow or market weeks.
- Monitor inventory levels and communicate stock availability to the sales team and clients.
- Handle administrative duties such as purchase orders, invoices, and internal reporting.
- Provide excellent customer service to wholesale clients and support after-sales service.
- Analyze sales data to identify trends and assist in developing sales strategies.

Qualifications:

- Bachelor's degree in Business, Fashion Merchandising, Marketing, or a related field preferred.
- Previous experience in sales coordination, customer service, or account management within the fashion industry.

- Strong organizational skills, attention to detail, and ability to manage multiple projects simultaneously.
- Excellent verbal and written communication skills in English (French or Spanish is an asset depending on the market).
- Proficiency with Microsoft Office (Excel, PowerPoint), and CRM or ERP systems (such as JOOR, NuORDER, or similar platforms).
- Knowledge of fashion sales cycles, seasonal markets, and wholesale processes.
- Ability to work independently and as part of a team in a fast-paced environment.
- Professional demeanor with a passion for fashion and client service.

Titre du poste : Coordinateur(trice) des Ventes – Mode

Résumé du poste :

un(e) Coordinateur(trice) des Ventes doit être dynamique et organisé(e) pour soutenir notre équipe commerciale et contribuer à la croissance de l'entreprise. La personne idéale assistera dans la gestion des relations clients, la coordination des activités de vente, la préparation des supports commerciaux et assurera une communication fluide entre les équipes internes et les clients. Ce rôle est essentiel pour garantir l'excellence opérationnelle et offrir un service exceptionnel à nos partenaires de vente en gros et au détail.

Responsabilités principales :

- Assister l'équipe de vente dans la préparation des fiches produits, supports commerciaux et propositions clients.
- Gérer et mettre à jour les bases de données clients, suivre les commandes et superviser les rapports de vente.
- Coordonner les rendez-vous, les showrooms et les réunions virtuelles avec les acheteurs et agences commerciales.
- Assurer le suivi des commandes, des livraisons, des réassorts et des demandes de service après-vente.
- Collaborer avec les équipes logistique, production et marketing pour garantir le respect des délais de livraison et la cohérence de la marque.

- Soutenir les campagnes de vente saisonnières, y compris la coordination des échantillons, la planification et l'assistance lors des salons professionnels ou des semaines de marché.
- Suivre les niveaux de stock et communiquer la disponibilité des produits à l'équipe de vente et aux clients.
- Gérer les tâches administratives telles que les bons de commande, les factures et les rapports internes.
- Offrir un excellent service aux clients grossistes et assurer le suivi après-vente.
- Analyser les données de vente pour identifier les tendances et contribuer à l'élaboration des stratégies commerciales.

Profil recherché :

- Diplôme en commerce, merchandising de mode, marketing ou dans un domaine connexe (un atout).
- Expérience préalable en coordination des ventes, service client ou gestion de comptes, idéalement dans l'industrie de la mode.
- Solides compétences en organisation, souci du détail et capacité à gérer plusieurs projets simultanément.
- Excellentes compétences en communication orale et écrite en français et en anglais (l'espagnol est un atout selon le marché).
- Maîtrise de Microsoft Office (Excel, PowerPoint) et des systèmes CRM ou ERP (comme JOOR, NuORDER ou plateformes similaires).
- Bonne connaissance des cycles de vente dans la mode, des marchés saisonniers et des processus de vente en gros.
- Capacité à travailler de manière autonome et en équipe dans un environnement rapide et dynamique.
- Présentation professionnelle et réelle passion pour la mode et le service client.