

Wir beraten nationale und internationale Unternehmen im Handel und der Industrie in Einkaufs-, Vertriebs- und Marketingfragen sowie bei der Personalbeschaffung von Fach- und Führungskräften.

Unser Mandant vertritt seit 7 Jahren Hersteller im Bereich lizenzierte Spielwaren in den Regionen Deutschland, Österreich und Schweiz. Der Fokus liegt in den Kategorien Basteln, Kinderschminke und Kinderparfum. Nun expandiert er in den Erwachsenenbereich und plant im Bereich der dekorativen Kosmetik neue Maßstäbe zu setzen.

Marken wie Wet`n Wild, Lipsmaker und Physicians Formula sind führende Brands aus dem US Markt und bereits erfolgreich in vielen europäischen Ländern vertreten.

Zur Erweiterung des Teams suchen wir einen

Key Account Manager DACH (m/w) Sitz im Homeoffice

für dekorative Kosmetik in den Bereichen LEH, Drogerien, Warenhäuser und Online-Handel

Ihre Aufgaben:

- Aktive und selbstständige Betreuung bestehender KeyAccounts, Großkunden und Kundengruppen in Deutschland, Österreich, Schweiz
- Gezielte Neukundengewinnung mit Fokus auf profitablen Wachstum
- Analysieren und Entwicklung der Kundenbedürfnisse und Ableiten geeigneter Maßnahmen
- Verantwortliches Planen und Steuern der relevanten Vertriebsaktivitäten
- Sicherstellen der Kundenzufriedenheit
- Umsatzverantwortung

Ihr Profil:

- Erfahrung im Kosmetik-/ Parfum- oder Spielwaren- Umfeld
- Erfahrung im Vertrieb mit der Motivation, sich in einem jungen Team voll einzubringen
- Engagement, Kommunikations- und Konfliktfähigkeit
- Motivation, die Entwicklung des eigenen Aufgabenbereichs und die des Unternehmens voranzutreiben
- Fähigkeit, stabile und positive Beziehungen aufzubauen und zu pflegen
- Situatives Verhandlungsgeschick mit positiver Grundeinstellung
- Hohes Interesse an den Produkten und Talent zur aktiven Produktpräsentation
- Selbstständiges und eigenverantwortliches arbeiten
- Sehr gute Kenntnisse in Office (xls und ppt) sind dringend Voraussetzung

- Englisch in Wort und Schrift

Wir bieten Ihnen:

- Eigenverantwortliches und abwechslungsreiches Aufgabengebiet im Kosmetik-, Lizenz-, Spielwaren-Umfeld
- Junges, unkonventionelles Team
- Kurze Wege und schnelle Entscheidungen
- Gute Bezahlung und Beteiligung am Erfolg eines dynamischen Unternehmens
- Pkw auch zur privaten Nutzung

Wenn wir Ihr Interesse geweckt haben, freuen wir uns auf Ihre Bewerbungsunterlagen, sowie der Angabe Ihrer Gehaltsvorstellung und Ihrer Kündigungsfrist an:

office@fit4retail.de

fit4retail GmbH

Personalvermittlung, Vertriebs- und Unternehmensberatung

Fürstenhof 64-66

59368 Werne

Tel.: 02389/ 959 36 17

www.fit4retail.de