



LEADING TALENTS

EXECUTIVE SEARCH

BEAUTY • FASHION • LIFESTYLE • LUXURY

Sie sind im Luxuskosmetik-Umfeld zu Hause und bewegen sich souverän im deutschen Kosmetikeinzelhandel? Sie kennen die relevanten Entscheider, verstehen Marktmechanismen und wissen, wie man anspruchsvolle Marken nachhaltig im Markt entwickelt. Sell-in ist für Sie kein Schlagwort, sondern gelebte Praxis, genauso wie der Aufbau belastbarer, langfristiger Partnerschaften. Nähe zum Markt, Präsenz beim Kunden und ein feines Gespür für hochwertige Marken zeichnen Sie aus.

Für unseren Kunden, eine international etablierte Schweizer Luxuskosmetikmarke, besetzen wir im Zuge des weiteren Ausbaus des deutschen Marktes eine zentrale Schlüsselposition:

Regional Sales Manager (gn) Luxuskosmetik

Ihre spannenden Aufgaben

Im Fokus dieser Position steht der aktive Vertrieb mit klarer Sell In Verantwortung sowie der nachhaltige Ausbau des Geschäfts in Deutschland.

- Verantwortung für die Umsatzentwicklung im deutschen Markt
- Aufbau, Entwicklung und eigenständige Betreuung eines selektiven Kundenportfolios in Premium Retail, 5 Sterne Hotellerie sowie Dermatologie und ästhetischen Praxen
- Strategische Weiterentwicklung bestehender Kunden mit Fokus auf Wachstum und langfristige Zusammenarbeit
- Gezielte Neukundenakquise im Premiumsegment sowie einer hochwertigen Markenpositionierung bei relevanten Partnern
- Enge Zusammenarbeit mit internationalen Teams sowie Ableitung konkreter Maßnahmen aus Markt und Wettbewerbsanalysen
- Hohe Präsenz im Markt durch regelmäßige Reisetätigkeit, persönliche Kundenbesuche sowie Teilnahme an relevanten Branchenformaten

Was Sie auszeichnet

- Mehrjährige Erfahrung im aktiven Vertrieb in der Luxuskosmetik oder im Premium Beauty Umfeld sowie ein etabliertes und belastbares Netzwerk im deutschen Kosmetikeinzelhandel ist entscheidend für diese Rolle
- Ausgeprägte Leidenschaft für Einverkauf, Kundenbetreuung und nachhaltige Entwicklung von Partnerschaften
- Souveränes Auftreten, Verhandlungssicherheit und ein feines Gespür für hochwertige Marken und anspruchsvolle Kunden
- Freude daran, viel unterwegs zu sein und nah am Markt zu agieren
- Eigenverantwortliche, strukturierte Arbeitsweise kombiniert mit unternehmerischem Denken
- Wohnsitz in Deutschland, Reisebereitschaft sowie sehr gute Deutsch und Englischkenntnisse

Was Sie erwarten können

Eine eigenverantwortliche Vertriebsaufgabe mit der Möglichkeit, eine etablierte internationale Schweizer Luxuskosmetikmarke im deutschen Markt aktiv weiterzuentwickeln und deren Wachstum maßgeblich zu prägen. Eingebettet in ein professionelles, internationales Umfeld mit kurzen Entscheidungswegen, hoher Dynamik und großem Gestaltungsspielraum, eröffnen sich attraktive Entwicklungsperspektiven. Mit wachsendem Erfolg besteht die Chance, zusätzliche Verantwortung zu übernehmen und perspektivisch eigene Strukturen bis hin zum Aufbau eines Teams zu gestalten. Abgerundet wird diese Position durch ein attraktives Vergütungspaket ab 70.000 Jahresbrutto sowie ein Firmenfahrzeug zur privaten Nutzung, mit Bereitschaft zur Überzahlung je nach Qualifikation und Erfahrung.

Über LEADING TALENTS

PASSION for BRANDS & TALENTS

Bei **LEADING TALENTS** sind wir spezialisiert auf Executive Search & Professional Search für Fach- und Führungskräfte aus dem Top- und mittleren Management in der Beauty, Fashion, Retail, FMCG, Lifestyle sowie Luxusbranche.

Unsere Passion gilt gleichermaßen Talenten als auch Marken. Mit Leidenschaft und Begeisterung finden wir einzigartige „Leading Talents“ für großartige Marken und Unternehmen.

Haben wir Ihr Interesse geweckt?

Dann freuen wir uns auf Ihre aussagekräftige Bewerbung auf unserem LEADING TALENTS-Karriereportal. Wir sichern Ihnen selbstverständlich umfassende und objektive Information sowie absolute Diskretion zu.

Wir freuen uns auf Sie!

Jetzt Bewerben

LEADING TALENTS EXECUTIVE SEARCH
Tuchlauben 7a, 1010 Wien
www.leadingtalents.at

