



# EXPERIENCE PUIG

A UNIQUE PLACE TO CREATE, GROW AND MAKE AN IMPACT

Strebst Du nach einer Karriere in einem global agierenden innovativen und erfolgreichen Familienunternehmen? Puig ist ein spanisches, in dritter Generation geführtes Familienunternehmen im Beauty- und Fashionbereich mit Sitz in Barcelona. Die Erfolgsgeschichte basiert auf einer Kombination aus Eigenmarken wie **Jean Paul Gaultier**, **Paco Rabanne**, **Carolina Herrera** und **Penhaligon's** und Lizenzmarken wie **Christian Louboutin** und **Comme des Garçons**. Zudem hat Puig in Deutschland seit Januar 2022 die Distribution der Marke **Hermès** übernommen und baut damit seine erfolgreiche Marktposition weiter aus. Die hochwertigen Luxusprodukte werden weltweit in über 150 Ländern verkauft.

**Puig Deutschland** mit Sitz in Hamburg vertreibt die Duft- und Beautyprodukte an den autorisierten Fachhandel in Deutschland, um KundInnen und KonsumentInnen sowohl im stationären Geschäft als auch online für unsere attraktiven Marken und Produkte zu begeistern.

Vertrieb und Verhandlungen sind Deine Welt? Du bist ein Duft Fan und verstehst es, Kundenbeziehungen zu pflegen, Verhandlungen zu führen und für Dein Team stets der Motivator und Ratgeber zu sein? Dann suchen wir Dich ab **Juli 2022** für unser Office in Hamburg, um mit uns gemeinsam weiter an der Puig-Erfolgsgeschichte zu schreiben als

## National Sales Manager (m/w/d)

### Was ist Teil Deiner Mission bei uns?

- Du bist für das gesamthafte Management sowie die Umsatz- und Profitabilitätsziele des Private Trades in Deutschland verantwortlich und berichtest an den Commercial Director.
- Deine Hauptkunden sind: YBPN, Wir Für Sie, Pieper, Schuback, Vollmer, Zentraldrogerie
- Du bist verantwortlich für ein Team von 6 Gebietsverkaufsleiter (Sell-In) und 2 Commercial Executives im Backoffice
- Die Weiterentwicklung und der strategische Ausbau von Kundenbeziehungen inkl. regelmäßiger Analysen liegen in Deiner Hand.
- Du bist verantwortlich für die Erarbeitung von nationalen Vertriebsstrategien und Trade Marketingplänen für den gesamten Vertriebskanal Private Trades und arbeitest diesbezüglich Hand in Hand mit den Abteilungen Marketing und Retail.
- Du verantwortest vollumfänglich einen Key Account sowie die Handelskooperationen inkl. Revenue Management, Neuheiten- und Trade Marketingplanung sowie Verhandlung.
- Du bereitest Jahres- und Halbjahresgespräche gemeinsam mit Deinem Team für die TOP Accounts im Private Trades vor und führst diese auch gemeinsam mit Deinem Team durch.
- Du bist der Motivator und Coach für Dein Außen- und Innendienstteam und begeisterst die gesamte Organisation für Deinen Vertriebskanal
- Regelmäßige Sales Meetings mit Deinem Team werden von Dir im Rahmen unserer Sales Konferenzen geplant und durchgeführt.

### Was zeichnet Dich aus?

- Du hast ein Studium im betriebswirtschaftlichen Bereich erfolgreich abgeschlossen und hast zudem fundierte Berufserfahrung im Vertrieb, idealerweise von Luxus-/ Beauty – und Lifestyle-Produkten.
- Dein unternehmerisches Denken und Verhandlungsgeschick gepaart mit Deiner gewinnenden und kommunikativen Persönlichkeit helfen Dir dabei mit verschiedensten Stakeholdern und Verhandlungssituationen umzugehen und diese erfolgreich zu meistern.
- Deine Hands-On Mentalität sowie Dein analytisches und lösungsorientiertes Denken und Handeln ermöglichen es Dir eine hohe Serviceorientierung bei internen und externen Schnittstellen zu zeigen.
- Du verstehst es Dein Team zumeist aus der Ferne zu führen, zu motivieren und zu begeistern, um gemeinsam unseren Erfolg im Private Trades voranzutreiben.
- Deine flexible und selbständige Arbeitsweise ermöglichen es Dir Dich in einem dynamischen Umfeld zu entfalten.
- Du weißt Dich sowohl auf Deutsch als auch auf Englisch sehr gut in Wort und Schrift auszudrücken und bist fit im Umgang mit MS Office Anwendungen.

### Wie möchten wir Dich als zukünftiger Arbeitgeber begeistern?

- Agiles Arbeitsumfeld in einem international agierenden Familienunternehmen, in dem Werte eine wichtige Rolle spielen.
- Offene und freundliche Arbeitsatmosphäre
- Flexible Arbeitszeiten inkl. Mobile Working
- Marktgerechte Vergütung und Überlassung eines Firmenwagens
- Betriebliche Altersvorsorge
- Attraktive Mitarbeiterrabatte für unser Produkt-Portfolio
- Launch- und Firmenevents, weil uns gemeinsame Momente wichtig sind.

Wenn Du die Beautywelt liebst und interessante Aufgaben in einem dynamischen Team suchst, dann bist Du bei uns genau richtig! Wir bieten Dir einen exklusiven Einblick in die faszinierende Welt von Luxus, Beauty und Duft.

### KONTAKT

Haben wir dein Interesse geweckt?

Nutze unser online Portal <https://www.brands-and-beauty.de/jobvermittlung> oder sende uns deine

Bewerbung per Mail an: [info@brands-and-beauty.de](mailto:info@brands-and-beauty.de)