



Die Sisley Group ist ein französisches Luxuskosmetikunternehmen in Familienbesitz, das für seine hochwertigen Haut- und Haarpflegeprodukte, dekorative Kosmetik und Parfums bekannt ist. Seit drei Generationen befasst sich die Familie d'Ornano mit der Kreation von Luxuskosmetikprodukten und hat sich dadurch vom Stammhaus in Paris aus zu einer weltweit geschätzten Marke entwickelt. Die Sisley Group steht für Innovation, weswegen im Jahr 2024 die neue Brand NEURAÉ lanciert wurde, deren Ansatz auf der Neurowissenschaft basiert. Die SISLEY Deutschland Vertriebs GmbH in Unterföhring bei München ist zuständig für den deutschlandweiten Alleinvertrieb der exklusiven französischen Kosmetikmarke SISLEY, Hair Rituel by Sisley und Neuraé.

Unser Vertriebsteam betreut deutschlandweit hauptsächlich Kunden des Parfümeriefachhandels sowie Kauf- und Warenhäuser und versteht sich dabei als serviceorientierter und kompetenter Partner.

Als neues Mitglied unseres Vertriebsteams suchen wir ab sofort eine/n

Key Account Manager/in (m/w/d)

WIR BIETEN:

- Eine spannende Tätigkeit in einem dynamischen Team mit viel Eigenverantwortung
- Auf Sie wartet ein zukunftssicheres internationales Familienunternehmen, welches innovativ und erfolgreich am Markt agiert
- Einen modernen Arbeitsplatz in Unterföhring mit flachen Hierarchien und kurzen Entscheidungswegen
- Die Möglichkeit zur betrieblichen Altersvorsorge durch Gehaltsumwandlung
- Personalrabatt und regelmäßige Produkte zum Testen
- Weitere attraktive Mitarbeiterbenefits, wie z.B. den Wellpass

IHR AUFGABENBEREICH:

- Sie verantworten den Sell-in incl. Präsentation der Produktneuheiten bei den definierten Key Accounts
- Sie stellen den Sell-out sicher incl. Durchverkaufssteuerung der Filialen anhand verschiedener Maßnahmen und Werbemittel Einsätze
- Sie pflegen intensiv die Beziehung zu allen relevanten Entscheidungsträgern bei Ihren Kunden
- Sie garantieren optimale Warenpräsentation und Platzierung der Marke im Depot
- Sie sind verantwortlich für die Einsatz Verplanung der Beauty Consultants
- Sie sind proaktiv an der Budgetplanung für Ihre Kunden beteiligt
- Sie sind verantwortlich für die qualitative und quantitative Ergebnisanalyse der durchgeführten Kundenmaßnahmen nach den festgelegten Zielkriterien
- Sie erarbeiten die Kundenstrategie und führen Jahresgespräche in Zusammenarbeit mit dem Verkaufsdirektor durch

IHR PROFIL:

- Sie haben mehrjährige Berufspraxis im Vertriebsaußendienst sowie Branchenerfahrung im (Luxus-) Kosmetiksegment
- Sie betreuen bereits Key Account Kunden souverän und serviceorientiert
- Sie besitzen eine hohe soziale Kompetenz, sind teamfähig, verantwortungsvoll, selbstsicher und dynamisch

- Sie bringen starke analytische Fähigkeiten mit
- Sie sind es gewohnt, KPIs zu erreichen und arbeiten dabei umsatz- und zielorientiert
- Sie setzen einen Fokus auf die Einhaltung von Deadlines intern sowie extern und achten dabei stets auf die Durchsetzung der Unternehmensziele
- Sie haben sehr gute Branchenkenntnisse und kennen die aktuellen Trends
- Sie bringen die gängigen Computerkenntnisse (Microsoft Office; G-Mail) mit

Haben wir ihr Interesse geweckt?

Wir freuen uns auf ihre Bewerbung (Lebenslauf, Anschreiben, Zeugnisse).

Sie können sich direkt hier auf unserer Website bewerben oder sende uns deine Bewerbung per Mail: info@brands-and-beauty.de