

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**, **Dries Van Noten** und **Penhaligon's**, und Lizenzmarken wie **Christian Louboutin** und **Comme des Garçons**. Zudem hat Puig in Deutschland 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 Kund:Innen und Konsument:Innen sowohl online als auch im stationären Geschäft für unsere attraktiven Marken und Produkte zu begeistern.

Wir suchen dich zum **nächstmöglichen Zeitpunkt** für unseren Standort Hamburg, um mit uns gemeinsam weiter an der Puig-Erfolgsgeschichte zu schreiben als

Key Account Manager (m/w/d) im Luxus Beauty Vertrieb

Um welchen Vertriebskanal geht es?

Bei Puig ist der Vertrieb dafür verantwortlich, die Produkte unserer Luxusmarken am Point of Sale (POS), also in den Parfümerien, Department Stores und Onlineshops für die Endverbraucher:Innen verfügbar zu machen. Der private Parfümeriefachhandel spielt in Deutschland für uns eine entscheidende strategische Rolle. Seine spezielle Fokussierung auf hochwertige Luxus- und Nichemarken ist ein wesentlicher Faktor für seine Erfolgsgeschichte in den letzten Jahren und einem Wachstum über Marktniveau. Werde als Key Account Manager:In Teil dieser Erfolgsgeschichte.

Was erwartet Dich bei uns?

- Weiterentwicklung und Ausbau der Beziehungen zu unseren Key Accounts im privaten Parfümeriefachhandel (Parf. Becker, Parf. Pieper, Parf. Schuback)
- Entwicklung unserer Marken in Zusammenarbeit mit den Kunden durch Maximierung aller Maßnahmen in den Bereichen Portfolio-Management, On- und Offline Sichtbarkeit und Verkaufsförderung
- Bereitstellung von Analysen, Präsentationen sowie Handlungsempfehlungen zur Umsatzentwicklung, Investmentstrategie sowie Retail- und eTail-Excellence Maßnahmen für den Sales Manager Privater Fachhandel und den Sales Director Deutschland
- Aufbau einer vertrauensvollen Beziehung zu den Kund:Innen und Führung von Jahresgesprächen, unterjährigen Verhandlungen und Promotion-Absprachen auf Key Account Ebene in Zusammenarbeit mit dem Sales Manager Privater Fachhandel

Was zeichnet dich aus?

- Abgeschlossenes betriebswirtschaftliches Studium sowie mind. drei Jahren Erfahrung im Vertrieb an den Einzelhandel, vorzugsweise in der Beauty- oder Lifestylebranche
- Hohe Motivation, Begeisterungsfähigkeit und Verantwortungsbewusstsein
- Verhandlungs- und Kommunikationsgeschick kombiniert mit analytischem, lösungsorientiertem Arbeiten
- Sehr gute Kenntnisse in MS Office, insbesondere Excel und PowerPoint
- Verhandlungssichere Englischkenntnisse
- Hohe Reisebereitschaft und Spaß daran, unsere Key Accounts auch vor Ort von unseren Marken zu begeistern

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 mit Duz-Kultur
- Attraktive Mitarbeiterrabatte für unser Produkt-Portfolio
- Launch- und Firmenevents, weil uns gemeinsame Momente wichtig sind
- Betriebliche Altersvorsorge, weil uns deine Zukunft wichtig ist
- Hochwertige technische Ausstattung, die Mobile Working an 2 Tagen / Woche möglich machen

Wenn eine Entwicklung im Key Account Management genau dein Ding ist und du die Beautybranche liebst und interessante Aufgaben in einem dynamischen Team suchst, dann bist du bei uns richtig! Wir bieten dir einen exklusiven Einblick in die faszinierende Welt von Luxus, Beauty und Duft.

Wir freuen uns über deinen Lebenslauf: info@brands-and-beauty.de oder bewirb dich direkt über unsere Website: brands-and-beauty.de/aktuelle-stellen