

International Customer Care & Development Manager (m/w)

Bekanntes Unternehmen der Kosmetikindustrie

Unser Klient ist ein etabliertes und expandierendes mittelständisches Unternehmen der Kosmetikindustrie mit Sitz in einer norddeutschen Großstadt. Es entwickelt, produziert und vertreibt ein breites Produktportfolio unter einer bekannten Marke. Im Zuge des weiteren Wachstums suchen wir nun einen International Customer Care & Development Manager(m/w), der die Strukturen und den Innendienst des internationalen Vertriebs lenkt.

Ihre Aufgaben

- Sicherstellung des täglichen Ablaufs für die strategischen, administrativen und organisatorischen Aspekte des internationalen Vertriebs
- Aktive Steuerung der internationalen Distributeure (und bei Bedarf Weitentwicklung der bestehenden Strukturen)
- Steuerung der Distributionspartner, um die Synchronisation mit den zentralen Strukturen in Deutschland sicherzustellen und langfristig zu optimieren
- Vorbereitung und analytische/konzeptionelle Unterstützung der internationalen Jahresgespräche sowie Umsetzung von Konditionsänderungen
- Lösung von geographischen und kanalspezifischen Problemstellungen sowie Umsetzung von teilweise notwendigen Professionalisierungs- und Konsolidierungsmaßnahmen
- Mitwirkung bei der parallelen Erarbeitung einer expansiven Exportstrategie zur weiteren Eroberung der internationalen Märkte
- Operative Verantwortung für die internationale Planung
- Strategische Unterstützung des operativen Sales Teams, z.B. durch Analysen, Forecasts und strukturierte internationale Marktbeobachtung

Ihr Profil

- Abgeschlossenes Hochschulstudium oder äquivalente Praxiserfahrung

- Mehrjährige Erfahrung mit erkennbarer strategischer Komponente an verantwortungsvoller Stelle im internationalen Vertrieb/Export eines Markenunternehmens der Konsumgüterindustrie (vorzugsweise Kosmetik oder Food)
- Erfahrung in der Strukturierung, aktiven Steuerung und Erweiterung von Distributeurstrukturen im Ausland sowie in der Synchronisation mit einer bestehenden Zentralorganisation in Deutschland
- Strategisch-analytische Denk- und Arbeitsweise, die sich bereits z.B. in internationalen Business Plänen, Analysen und Strukturen niedergeschlagen hat
- Gerne bereits auch Erfahrungen mit eCommerce-Aktivitäten
- Mindestens erste Führungserfahrung und persönliche Einsatzbereitschaft
- Starker Kommunikator, der zwar v.a. strategisch und organisatorisch arbeiten kann, aber ein sehr gutes Verständnis für die Märkte mitbringt
- Organisator mit hohem Geschäftssinn und der Fähigkeit, Prozesse und Strukturen zu optimieren
- Sicheres Auftreten im internationalen Umfeld und Freude an der Arbeit mit anderen Geschäftskulturen
- Spaß an interdisziplinärer Kooperation
- In konzeptionellen Kategorien denkend und proaktiv handelnd unter Berücksichtigung des „Machbaren“
- Sichere englische Sprachkenntnisse

Wenn diese interessante Herausforderung Sie reizt, dann senden Sie uns bitte Ihre aussagefähigen Bewerbungsunterlagen unter der **Kennziffer P1201117** an die **TOPOS Personalberatung GmbH, Hans-Henny-Jahnn-Weg 35, 22085 Hamburg** oder per **E-Mail an: bewerbung@topos-consult.de**. Für einen ersten telefonischen Kontakt steht Ihnen Florian Koenen unter der Tel. 040/27 84 99-20 gern zur Verfügung. Umfassende Vertraulichkeit sichern wir Ihnen zu.

TOPOS®

Personalberatung

Frankfurt · Hamburg · Hannover · München · Nürnberg · Stuttgart

