



Commercial 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 internationalen Wachstums suchen wir nun einen Commercial Manager (m/w).

Ihre Aufgaben

- Betriebswirtschaftliche Begleitung aller wesentlichen strategischen und operativen Entscheidungsprozesse des internationalen Vertriebsbereiches im Sinne eines Business Partners
- Wahrnehmung der Koordinationsfunktion für die Bereiche Finanzen, internationale Rechnungslegung und Controlling
- Verantwortung für die Erstellung der Budgetplanungen und Forecasts sowie Aufbereitung betriebs-/ finanzwirtschaftlicher Monats-/ Quartals- und Jahresreportingdaten
- Begleitung und Erstellung von Marktpotentialanalysen und Business-Plänen
- Erstellung von Preiskalkulationen für den internationalen Markt
- Begleitung des Aufbaus und der Weiterentwicklung der internationalen Vertriebsstrukturen
- Ansprechpartner für die Compliance im internationalen Vertriebsbereich
- Unterstützung und Schnittstelle zur internen Supply Chain
- Begleitung der digitalen Transformation der internationalen Vertriebsstrukturen

Ihr Profil

- Abgeschlossenes wirtschaftswissenschaftliches Studium, idealerweise mit kaufmännischem Schwerpunkt
- Mehrjährige Erfahrung in einer vergleichbaren Aufgabe an der Schnittstelle zwischen Vertrieb und den kaufmännischen Bereichen (z.B. als Vertriebs- oder Exportcontroller)
- Idealerweise bereits Erfahrung im internationalen Umfeld, z.B. durch Kontakt zu Tochtergesellschaften oder Distributionspartnern
- Selbstverständnis als Dienstleister, der den Vertrieb in die Lage versetzt, sein Geschäft noch erfolgreicher in Bezug auf Umsatz, Absatz und Ergebnisse zu gestalten
- Strategisch-analytische Denk- und Arbeitsweise
- Organisator mit sehr guten Analysefähigkeiten und allgemeiner hoher Zahlenaffinität
- Freude an der Arbeit mit anderen Geschäftskulturen
- Spaß an interdisziplinärer Kooperation mit anderen Abteilungen
- Sehr gute deutsche und englische Sprachkenntnisse in Wort und Schrift
- Sichere Office- und ERP-Kenntnisse (idealerweise SAP)

Wenn diese interessante Herausforderung Sie reizt, dann senden Sie uns bitte Ihre aussagefähigen Bewerbungsunterlagen unter der **Kennziffer Po600518** 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

