




FABER-CASTELL

C O S M E T I C S

Faber-Castell Cosmetics ist ein Teil der Faber-Castell Unternehmensgruppe und zählt als Partner der internationalen Kosmetikindustrie zu den führenden OEM's dekorativer Kosmetik. Auf Basis eigener Entwicklungen und mittels innovativer Technologien werden hochwertige Produkte für Gesicht, Augen sowie Lippen gefertigt.

Mit fast 800 Mitarbeitenden weltweit, Produktionsstätten in Deutschland und Brasilien sowie Vertriebsagenturen in 13 Ländern sind wir ein global agierendes Unternehmen. Faber-Castell Cosmetics ist ein modernes, kreatives Unternehmen mit dem Anspruch, für seine Kunden stets erste Wahl zu sein.




Für Faber-Castell Cosmetics in Stein bei Nürnberg suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt eine/n
**(JUNIOR) SALES MANAGER EMEA
(ALL GENDER)**

AUFGABENINHALTE

- Identifikation des Umsatzpotentials für das Cosmetics Geschäft sowie Forcierung unserer Strategie für ein zugeordnetes Sales Gebiet im Bereich EMEA (deutsch- sowie englischsprachiger Raum)
- Neu-Kundenakquise sowie proaktive Begleitung und Beratung für potentielle Neukunden inkl. Messebesuche
- Identifikation und Abstimmung von neuen Kundenanforderungen und Trends, in Zusammenarbeit mit dem bestehenden Sales & Management Team
- Mitarbeit an dem mittel- und langfristigen Strategieaufbau für das betreute Kundensegment sowie Verantwortung für Budgetierung
- Angebotserstellung, Vertrags- und Projektverhandlungen mit Kunden und Vertretern
- Durchführung von Produktpräsentationen und Führung von Verkaufsgesprächen
- Steuerung und Betreuung von Kundenprojekten

ANFORDERUNGSPROFIL

- BWL-Studium mit Schwerpunkt Vertrieb/Marketing bzw. vergleichbare Studienrichtung und/oder Ausbildung als Industriekaufmann/-frau (all gender) mit entsprechender Weiterbildung und Berufserfahrung
- Erste bis mehrjährige Vertriebserfahrung idealerweise im Private Label Geschäft innerhalb der Kosmetikbranche oder Verpackungsindustrie wünschenswert
- Verhandlungssichere Englischkenntnisse
- SAP-Kenntnisse von Vorteil
- Ausgeprägte Kundenorientierung sowie Verkaufstalent und Umsetzungsstärke
- Solides Fachwissen in der Abwicklung von Aufträgen sowie von Kundenprojekten
- Zahlenverständnis, Belastbarkeit, Teamorientierung und Flexibilität
- Hohe Bereitschaft zu Reisetätigkeit
- Kulturelles Verständnis idealerweise durch Auslandserfahrung erworben



Wenn Sie sich von dieser anspruchsvollen Tätigkeit angesprochen fühlen, dann bewerben Sie sich bitte ausschließlich [online](#) mit aussagefähigen Unterlagen unter Angabe Ihrer Gehaltsvorstellung sowie Verfügbarkeit



Ihre Ansprechpartnerin: Frau Nicole Moertel, Manager Human Resources, 0911/9965 5536