




FABER-CASTELL

C O S M E T I C S

Faber-Castell Cosmetics ist ein Teil der Faber-Castell Unternehmensgruppe und zählt als OEM für dekorative Kosmetik zu einem der führenden Hersteller in der Kosmetikindustrie. Der Name Faber-Castell Cosmetics steht für innovative, qualitativ hochwertige und nachhaltige Kosmetik, die wir in unseren globalen R&D Abteilungen entwickeln und an international führende Kosmetikmarken sowie Influencer und Indies vertreiben.

Weltweit beschäftigen wir fast 800 Teammates die in unseren Produktionsstätten und HQ in Deutschland, Brasilien und USA gemäß unserem Credo "It's our Nature" mit Leidenschaft und Begeisterung ein auf den individuellen Kundenwunsch abgestimmtes Produktportfolio erschaffen.

Werde auch Du Teil dieses Teams als...



Für Faber-Castell Cosmetics in Stein bei Nürnberg suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen


SALES MANAGER USA (ALL GENDER)

AUFGABENINHALTE

- Identifikation des Umsatzpotentials für das Cosmetics Geschäft sowie Forcierung unserer Strategie für das zugeordnete Sales Gebiet
- Neu-Kundenakquise inkl. Messe- und Kundenbesuche vor Ort
- Proaktive Begleitung und Beratung von Bestandskunden zur Portfoliopflege und -erweiterung
- 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 kaufmännische Ausbildung mit entsprechender Weiterbildung und Berufserfahrung
- Mehrjährige Vertriebserfahrung idealerweise im Private Label Geschäft/ Kosmetikbranche, vorzugsweise im amerikanischen Markt
- Verhandlungssichere Englischkenntnisse, weitere Sprachkenntnisse 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
- SAP-Kenntnisse von Vorteil



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