

reveel®

by MedSkin Solutions



Wir suchen unsere(n):

Commercial Partner Director (m/w/d) SkinCare Cosmetics Brand

Wir sind ein global agierendes mittelständisches Unternehmen, mit zwei Standorten in Deutschland und weiteren Mitarbeitern, die international für uns tätig sind. In unserem Technologiezentrum im Münsterland entwickeln und produzieren wir bei MedSkin Solutions Dr. Suwelack mit Innovationskraft und Leidenschaft regenerationsfördernde Medizin- und Hautpflegeprodukte. In unserem Hamburger Büro laufen die Fäden unserer internationalen Sales- und Marketingaktivitäten zusammen. Durch unsere einzigartigen Produktionsmethoden behalten Biomaterialien ihre natürlichen Wirkweisen und sorgen für die herausragenden Leistungen unserer Produkte. Wir kombinieren wissenschaftliche Forschung und biologische Wirkmechanismen, um die Regeneration in der medizinischen Versorgung und in der professionellen Hautpflege voranzutreiben.

Wir haben ambitionierte Wachstumsziele – und dazu gehört insbesondere die Stärkung unserer Marken. Unsere SkinCare Premiummarke vertreiben wir global und schwerpunktmäßig B2B an professionelle Kosmetikinstitute und Distributoren, aber auch über Omnichannel, u.a. im asiatischen Marktumfeld.

Diese Aufgaben erwarten Dich:

- Du trägst die kommerzielle Verantwortung für den globalen Vertrieb unserer Premiummarke reveel. Diese professionelle Marke wird vor allem über unser Partnernetzwerk in vielen Regionen vertrieben, so dass das erfolgreiche Management unserer Distributoren deine Hauptverantwortung ist. Dies beinhaltet die weitere Professionalisierung und Wachstum bestehender Partner sowie den geographischen Ausbau mit neuen Distributoren.
- Du entwickelst mit unseren Partnern strategische Ziele, die du SMART misst und darstellst. Du bist der betriebswirtschaftlich versierte Vertreter für interne (Geschäftsführung, Executive Committee, Finance) und externe Stakeholder.
- Die Sicherstellung der (Weiter-)Entwicklung und Umsetzung der (Marken-)Strategie sowie die Durchführung von Messen, trade shows und Partnerevent zusammen mit deinen Marketingkollegen gehören in deine Verantwortung.
- Du kommerzialisierst unser Produktportfolio und leitest Potenziale für Neuproduktentwicklungen aus dem Markt und vor dem Hintergrund unserer Markenphilosophie vor allem in Abstimmung mit unseren regionalen Partnern ab.
- Mit Deiner Pricing-Kompetenz stellst Du die Balance zwischen Profitabilität und

wettbewerbsfähigen Preisen für unser Produktsortiment sicher. Bei der Planung von Verkaufsaktionen hast Du immer einen Blick auf die Implikationen für die Gesamtprofitabilität Deiner Brand.

- Gemeinsam mit dem Marketing hältst Du die Fäden zu unseren internationalen Distributoren zusammen und arbeitest mit diesem an der Umsetzung der Markenpläne in den Märkten.
- Du verantwortest die Eingabe und Analyse von Budget, Forecast- und Estimates-Zahlen auf wöchentlicher Ebene und leitest ggf. frühzeitig und transparent Gegenmaßnahmen ein, um die Erreichung von profitablen Umsatzzielen sicherzustellen.
- Du leitest Projekte für den weiteren Ausbau unserer Marke reveal.
- Du nimmst an globalen Marketingveranstaltungen, Messeauftritte, wie z.B. die Cosmoprof in Hong Kong, und Konferenzen teil.

Ein spannendes Aufgabenspektrum mit viel Freiraum, Flexibilität und Initiative in einem dynamisch wachsenden, global agierenden Unternehmen.

Das wünschen wir uns von Dir:

- Du hast ein abgeschlossenes Studium (BWL, VWL, Marketing) oder vergleichbare Qualifikation.
- Du bringst mehrjährige Berufserfahrung im Bereich Vertrieb von professionellen Kosmetikprodukten mit, gerne aus dem Unternehmertum oder in einem mittelständischen, produzierenden Unternehmen in der Kosmetikbranche.
- Idealerweise kennst Du Dich im internationalen SkinCare-Business im B2B- bzw. Professional-Umfeld aus.
- Du zeichnest dich durch ausgewiesene Erfahrung im Distributorenmanagement aus.
- Der versierte Umgang mit Kennzahlen zum Steuern Deines Verantwortungsbereiches ist für Dich eine Selbstverständlichkeit.
- Du bist ein absoluter Teamplayer und kannst dein Gegenüber begeistern.
- Du konntest bereits Projektleitungs- und Führungserfahrung sammeln.
- Du hast sehr gute analytische Fähigkeiten, auch um datengetriebene Entscheidungen zu treffen.
- Du hast exzellente Kommunikations- und Präsentationsfähigkeiten, sowie fließende Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift.
- Du hast eine lösungsorientierte, pragmatische, eigenständige, pro-aktive und strukturierte Arbeitsweise.
- Ein pro-aktives internes und externes Stakeholdermanagement sind für Dich eine Selbstverständlichkeit.
- Erfahrungen im Asiatischen Markt sind von Vorteil.

Was wir Dir bieten:

- Arbeit in einem globalen und dynamischen Team mit internationalen Kontakten.
- Hybrides Arbeiten, überwiegend remote nach Einarbeitung möglich, Büro in attraktiver Innenstadtlage in Hamburg
- Weiterbildung im digitalen MDS Training Center
- Business Bike Angebote
- Corporate Benefits
- Freiraum für Entscheidungen und kurze Entscheidungswege.
- Exklusiver Mitarbeiterabbatt für unsere hochwertigen Kosmetikprodukte.

Interessiert?

Jetzt bewerben