



Wir suchen unsere (n):

Business Development Manager Key Account Global (m/w/d) SkinCare Cosmetics B2B

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 auch die Stärkung und das profitable Wachstum unseres OEM/ODM Business für professionelle Beautyanwendungen.

Als Key Account und Business Development Manager arbeitest Du im Bereich Sales und agierst als Head für unseren Bereich „Industry Solutions“. Unsere Produkte vertreiben wir global und schwerpunktmäßig B2B an professionelle Kunden (Kosmetikinstitute), aber auch große globale Kunden.

Das erwartet Dich:

- Du trägst die globale kommerzielle Verantwortung für alle Key-Account Kunden im Geschäftsbereich Industry Solutions. Die best-in-class Betreuung und Weiterentwicklung dieser Kunden zählt zu Deinem Verantwortungsbereiches.
- Du hast große Freude daran, die Basis der Key Account Kunden nach profitablen Gesichtspunkten weiter auszubauen und neue Regionen zu erschließen. Hierfür entwickelst du strategische Wachstumspläne und Aktionen, die du in die Umsetzung bringst. Mit deiner Hunter-Mentalität suchst und findest du erfolgreich neue Industry Solution Kunden, die nachhaltig zum Erfolg des Business beitragen
- Du verantwortest 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 (Industry Solution)-Strategie sowie die Durchführung von Messen, trade shows und Kundenevents zusammen mit deinen Marketingkollegen gehören in Deine Verantwortung.
- Du kommerzialisierst unser Produktportfolio und leitest Potenziale für Neuproduktentwicklungen und kundenspezifische Entwicklungen bei Key-Accounts 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.
- Gemeinsam mit dem Marketing hältst Du die Fäden für unsere Key Accounts zusammen und arbeitest mit diesem an der Umsetzung der Markenpläne in den Märkten.
- Du verantwortest die Eingabe und Analyse von Budget, Forecast- und Estimate-Zahlen auf wöchentlicher Ebene und leitest ggf. frühzeitig und transparent Gegenmaßnahmen ein, um die Erreichung von profitablen Umsatzzielen sicherzustellen.
- Du leitest Business Development Projekte für den weiteren Ausbau Industry Solutions Geschäfte.
- Du nimmst an globalen Marketingveranstaltungen, Messeauftritte, und Events wie z.B. der in "cosmetics" 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 berufliche 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 im internationalen SkinCare-Business im B2B- bzw. Professional-Umfeld).
- Du zeichnest dich durch ausgewiesene Erfahrung im Bereich Key Account Management und Business Development 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.
- 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, Büro in attraktiver Innenstadtlage in Hamburg
- Weiterbildung im digitalen MDS Training Center
- Business Bike Angebote
- Corporate Benefits
- Freiraum für Entscheidungen und kurze Entscheidungswege
- Exklusiver Mitarbeiterrabatt für unsere hochwertigen Kosmetikprodukte

Interesse?

Jetzt bewerben