

Area Sales Manager (m/w/d)

Vertriebsaußendienst Kosmetikbranche

Vollzeit | Gebiet Tirol und Vorarlberg

- Du bist versiert in der Kosmetikbranche und kennst dich mit der Vermarktung unterschiedlicher Kosmetikmarken und -produkten aus?
- Du bist kontaktfreudig und gerne unterwegs?
- Qualität ist dir wichtig und der Vertrieb von hochwertigen Kosmetikprodukten würde dir Spaß bereiten?
- Du bist ein Verkaufstalent und das Finden von Verkaufsargumenten fällt dir leicht?
- Du bist ein Organisationstalent und arbeitest gerne eigenverantwortlich?
- Du hast ein sympathisches, sicheres, gepflegtes und überzeugendes Auftreten?
- Du hast idealerweise Erfahrung im B2B- und/oder B2C-Bereich?
- Dann bist du bei BEAUTY SOLUTIONS genau richtig!

Bewirb dich jetzt als Area Sales Manager bei BEAUTY SOLUTIONS!

BEAUTY 
SOLUTIONS[®]
cosmetics distributor.

Über die BEAUTY SOLUTIONS GmbH

Seit 2007 sind wir Distributor renommierter und etablierter Kosmetikmarken im europäischen Raum sowie ein wichtiger Partner der österreichischen Kosmetikbranche.

Wir stehen für Qualität, Innovation und Fortschritt und bieten professionelle Unterstützung und individuelle Lösungen für unsere Marken, Partner und Kunden.

Werde jetzt Teil unseres motivierten und engagierten Teams und leiste deinen persönlichen Beitrag zur Erfolgsgeschichte der BEAUTY SOLUTIONS. Wir freuen uns auf dich und deine Bewerbung!

Kontakt:

BEAUTY SOLUTIONS GmbH, St. Veiter Ring 1A/2/7
9020 Klagenfurt am Wörthersee, AUSTRIA
+43 463 503790, jobs@beauty-solutions.at

Wenn du dich angesprochen fühlst und Teil unseres dynamischen Teams werden möchtest, freuen wir uns auf deine aussagekräftige Bewerbung. Sende deine Unterlagen bitte per E-Mail an jobs@beauty-solutions.at

beauty-solutions.at

Dein Aufgabengebiet

- Gesamtverantwortung für die Betreuung unserer Bestandskunden in Tirol und Vorarlberg
- Neukundenakquise für alle Marken/Produkte in Tirol und Vorarlberg
- Deine Kunden und potenzielle Kunden: Wellnesshotels, Day-Spas, Beauty-Salons, Kosmetikstudios, Nagelstudios, Apotheken, Fachhandel
- Vorstellungen und Kurzschulungen neuer Produkte und Produktlinien
- Verkauf unserer Neuheiten und Aktionen (5 Verkaufszyklen)
- Beratung der Kunden im Bezug auf den POS und deren Produktplatzierungen
- Kontrolle der POS auf ästhetische und ordentliche Marken-/Produktplatzierungen
- Umsetzung der Marketingvorgaben unserer Marken in Bezug auf den POS
- Verträge und Benefits, wie Werbekostenzuschüsse, für Kunden in Zusammenarbeit mit der Geschäftsführung, Marketing & Sales und den jeweiligen Brand Managern (Vertriebsinnendienst)
- Umsetzung von Marketing- und Vertriebszielen
- Markt- und Kundenanalysen in deinem Gebiet zur Identifikation von Chancen und Trends
- Aufbau und Pflege langfristiger Kundenbeziehungen
- Teilnahme am „BEAUTY SOLUTION Salesbook“ (3-tägiges Vertriebsmeeting, 5x/Jahr)
- Teilnahme an Produktschulungen unserer Marken zur kontinuierlichen Weiterbildung

Deine Arbeitsweise

- Du bist versiert im Vertrieb von Kosmetikmarken
- Du hast Hands-on-Mentalität
- Du bist genau, verlässlich und sorgfältig
- Du arbeitest gerne selbstständig und eigenverantwortlich
- Du kommunizierst gerne klar und strukturiert mit dem Team sowie mit unseren Kundinnen und Kunden
- Du planst deine Arbeitszeit flexibel, effizient und zielgerichtet
- Du bist ein Organisationstalent und es fällt dir leicht Prioritäten zu setzen
- Du zeigst Eigeninitiative und bringst Ideen ein
- Du bist flexibel und stressresistent, aber auch kritikfähig
- Du holst dir gerne Meinungen/Ideen von Kundinnen und Kunden ein und versuchst deine Verkaufsstrategien individuell an den Kunden anzupassen

Du bringst mit

- Eine kaufmännische Ausbildung
- Erfahrung in der Kosmetikbranche (Distribution, Markenbetreuung, Vertrieb)
- Erfahrung im Groß- und/oder Einzelhandel
- Fundierte PC-Kenntnisse und sehr gute Kenntnisse in MS-Office (PowerPoint, Word, Excel)
- Perfekte Deutschkenntnisse (jede weitere Sprache von Vorteil)
- Reisebereitschaft

Wir bieten dir

- Firmenwagen (auch zur privaten Nutzung)
- Modernste Technologien & Tools zur Unterstützung deiner Arbeit
- (Mobiltelefon, Tablet, CRM-System, Verkaufsschulungen, Vertriebsunterlagen, Promo-Material)
- Ein langfristiges Dienstverhältnis in einem seit 2007 bestehenden Unternehmen mit flachen Hierarchien und einem motivierten Team
- Unterstützung durch das Innendienst-Team
- Das Mindestgehalt gemäß KV-Handel beträgt 2.303,00 € brutto (ohne Anrechnung von Vordienstzeiten). Selbstverständlich honorieren wir einschlägige Berufserfahrung und Qualifikation mit einer Überzahlung
- Verkaufsprovisionen