



Die UNITED SALON TECHNOLOGIES GmbH ist ein Unternehmen der Certina-Gruppe. Mit unseren Marken **TONDEO** und **JAGUAR** zählen wir zu den Marktführern im Bereich hochwertiger Friseurscheren. Das Unternehmen beschäftigt ca. 180 Mitarbeiter am Standort Solingen, NRW. Seit 1932 werden hier Friseurwerkzeuge und professionelle Stylingtools produziert und vertrieben und heute in über 80 Ländern distribuiert.

Das bieten wir:

- Ein führendes internationales Unternehmen in einem spannenden und kreativen Nischenmarkt
- Eine Unternehmensorganisation mit flachen Hierarchien und kleinen Teams, in welcher Sie alle Ihre Fähigkeiten und Talente optimal zur Entfaltung bringen können
- Flexible Arbeitszeiten
- Mobiles Arbeiten in Absprache möglich
- Urlaubs- und Weihnachtsgeld
- 30 Tage Urlaub
- Kantine

Zum nächstmöglichen Eintritt suchen wir:

Einen Sales Manager Export für unsere Marke JAGUAR **(m/w/divers/gn)**

Ihre Aufgaben:

- Sie berichten direkt an die Geschäftsführung
- Sie bearbeiten selbständig ein definiertes Länderportfolio und unsere dazugehörigen Kunden (Großhandel/Importeure)
- Sie erarbeiten mit unseren Partnern maßnahmenbasierte Pläne für Ihre verantworteten Vertriebsregionen
- Sie erstellen markenübergreifend Analysen zu Schwerpunktthemen wie z.B. Umsatzentwicklung, operatives Warengeschäft, Portfolio, Promotionen, Aktionspreise, Auslaufbestände u.a.
- Sie sind im stetigen Austausch mit dem Vertriebsteam und suchen nach Möglichkeiten die Marktbearbeitung zu verfeinern

- Sie arbeiten eng mit den Marketing-Teams zusammen hinsichtlich aller relevanter Themen in den definierten Märkten
- Darüber hinaus können immer wieder Sonderprojekte entstehen, die Sie federführend koordinieren.

Ihre Qualifikationen:

- Abgeschlossenes Betriebswirtschaftliches Studium oder eine vergleichbare Ausbildung
- Mindestens 3-jährige Berufserfahrung in ähnlichem Umfeld, idealerweise Kenntnisse im Bereich Vertrieb und Marketing von Markenartikeln in einem internationalen Umfeld
- Hohe Eigenmotivation, Leistungsbereitschaft und Belastbarkeit sowie Analysestärke und Planungskompetenz.
- Ausgeprägtes Verhandlungsgeschick, hohe Kundenorientierung sowie unternehmerisches Denken.
- Verhandlungssichere Fremdsprachenkenntnisse in Englisch
- weitere Fremdsprachen, zum Beispiel Spanisch, sind wünschenswert
- Spaß an internationaler Reisetätigkeit rundet Ihr Profil ab
- Exzellente analytische Fähigkeiten, strukturierte Arbeitsweise sowie prozessübergreifendes Verständnis
- Sehr gute Anwenderkenntnisse in MS Office, insb. Excel und Powerpoint
- Umgang mit modernen ERP-Systemen, vorzugsweise MS Dynamics NAV

Sollten wir Interesse geweckt haben, dann freuen wir uns auf Ihre aussagekräftige Bewerbung sowie Informationen zur Gehaltsvorstellung und Verfügbarkeit.

Senden Sie Ihre vollständigen Unterlagen als PDF-Datei (<10 MB) bitte an Personal@ust-germany.com.

Ihr Ansprechpartner

Christian Klüber
Geschäftsführung
Tel.: 0212/25207-42


UNITED SALON
TECHNOLOGIES