

TITEL:

Trade Marketing Manager (m/w)

Standort: Bremen

Vollzeit

EINLEITUNG:

Die Jean Pierre Rosselet Cosmetics AG mit Firmensitzen in Bremen und in der Schweiz vertreibt exklusive Kosmetikmarken aus dem pflegenden sowie dekorativen Bereich. Zur Verstärkung unseres Marketing-Teams suchen wir ab sofort am Standort Bremen eine/n

Trade Marketing Manager/in (in Vollzeit)

Du bringst Ideen ein, übernimmst gerne Verantwortung und bist in der Lage, mehrere Projekte gleichzeitig zu betreuen und mit unserem Team zu finalisieren. Große Selbständigkeit, Präzision und Engagement sind für dich keine Fremdwörter. Du verfügst über eine mitreißende, sympathische Persönlichkeit, begeisterst dich für Beauty-Produkte und zeichnest dich durch ein gutes Gespür für Menschen aus. Dank deiner schnellen Auffassungsgabe bist du in der Lage, dich rasch in neue Themenbereiche einzuarbeiten.

DEINE AUFGABEN:

- Koordination und Betreuung bestimmter B2B Kunden sowie eines Area Sales Manager Teams
- Eigenständige Planung, Erstellung und Umsetzung von neuen Angeboten für den Beauty- und Friseurbereich
- Entwicklung von Marketingstrategien, die auf die Markenstrategie abgestimmt sind
- Du fungierst als zentrales Bindeglied zwischen Produktentwicklung - B2B Kunden - Area Sales Manager
- Koordinierung der Supply Chain
- Aufbereitung und Auswertung unternehmensbezogener Daten für die Geschäftsleitung
- Unterstützung des Marketing-Teams bei der Planung, Koordination und Durchführung von Marketingaktivitäten sowie im operativen Tagesgeschäft
- Erstellung von Präsentationen und Marktanalysen
- Eigenständige Bearbeitung von Projekten
- Strategische, konzeptionelle sowie organisatorische Betreuung unserer Marken
- Reporting an die Marketingleitung

DEIN PROFIL:

- Erfolgreich abgeschlossene kaufmännische Berufsausbildung und/oder abgeschlossenes Studium im Bereich Marketing
- Erste Berufserfahrungen im Bereich Marketing, in der Projektbearbeitung sowie im Verkauf
- Affinität zu Trends, Design, Lifestyle und Beauty
- Erfahrungen in der Koordination eines Teams und Grundkenntnisse im Management
- Freude an der Kommunikation mit Menschen
- Vertriebserfahrung/Verkaufserfahrung wünschenswert
- Vorkenntnisse zum Kosmetikmarkt // Friseurmarkt, Marken und Produkten
- Zahlenverständnis und Verständnis betriebswirtschaftlicher Zusammenhänge
- Umsatzorientiertes Denken, Verhandlungsgeschick
- Sicherer Umgang mit den Microsoft-Office-Anwendungen sowie erste Erfahrungen mit ERP – Systemen
- Zuverlässige strukturierte ergebnisorientierte Arbeitsweise, Kommunikationsstärke und Eigeninitiative
- Stilsicheres Deutsch, sehr gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- Belastbar, selbständig und teamorientiert

WIR BIETEN:

- Gehaltspaket (Fixum + Variabel auf individuelle Ziele, Teams und Unternehmen)
- Hohe sowie vorteilhafte Konditionen auf unsere Produkte sowie Ausstattungen von regulären Produkten
- Abwechslungsreiche, spannende und anspruchsvolle Tätigkeit mit sehr hochwertigen Marken und Produkten der Beauty-Branche
- Interessante Tätigkeit mit viel Eigenverantwortung
- Ein offenes, sympathisches Arbeitsklima in einem engagierten Team
- Flache Hierarchien
- Flexible Arbeitszeiten
- Unbefristetes Arbeitsverhältnis mit angemessener Bezahlung
- Mitarbeiterrabatte

KONTAKT:

Fühlst du dich angesprochen? Dann JETZT BEWERBEN und Teil unseres Teams werden!

Wir freuen uns auf deine aussagekräftige Bewerbung mit Angabe des frühestmöglichen Eintrittstermins per Email an: j.kluetzke@jp-rosselet.de

Jean Pierre Rosselet Cosmetics AG
Frau Julia Klützke
An der Reeperbahn 2
28217 Bremen

Homepage: www.jp-rosselet.de | www.cellcosmet-cellmen.de | www.stagecolor.com