



Seien Sie ein Teil der I-CLIP Geschichte. Die Flux Design Products GmbH ist ein modernes, international in mehr als 60 Ländern sehr erfolgreich und profitabel agierendes Produktions- und Handelsunternehmen mit Sitz in Bad Dürkheim. Gerade deswegen vermarkten wir unsere Produkte nur mit größter Liebe und Sorgfalt, um diese zu Marktführern in ihren Klassen zu machen. Durch Patente sind wir für die nächsten 10 bis 15 Jahre ausgezeichnet positioniert. Also helfen Sie uns bei dieser Mission.

Als inhabergeführtes, mittelständisches Unternehmen suchen wir ab sofort in Vollzeit am Standort Bad Dürkheim eine/n

Vertriebsleiter International (m/w)

Als internationale/r Vertriebsleiter/in übernehmen Sie eine wichtige Schlüsselposition im Unternehmen. Sie berichten direkt an die Geschäftsleitung.

Ihre Aufgaben sind:

Strategisch:

- Definition und Erarbeitung der strategisch langfristigen Ausrichtung einer Multi-Channel-Strategie
- Erschließen neuer geographischer Märkte
- Planung und Steuerung aller Vertriebsaktivitäten des Unternehmens
- Entwicklung und Gestaltung von innovativen Vertriebskonzepten
- Aktiver Beitrag zur jährlichen Budgetplanung und Forecast der Absatzzahlen
- Aktiver Beitrag zur strategischen 3-Jahresplanung
- Aufstellung jährlicher Sollvorgaben und regelmäßige Kontrolle der Zielerreichung
- Umsetzung vereinbarter Vertriebs- und Unternehmensziele gemeinsam mit der Geschäftsleitung

Operativ:

- Analyse der Märkte, Käuferverhalten, Zielgruppen und Wettbewerb
- Umsetzung der Markteintritts-, Business-Development- und Marktbearbeitungs-Strategien (Absatzmittler, Vertriebswege-Mix, Agenten, Großhändler, eigene Tochtergesellschaften, unternehmensspezifische Stores, Online-Aktivitäten, Sortimentsstrategie, Preispolitik, Marketing, Distribution usw.)
- Vertriebscontrolling inkl. Kosten- und Budgetkontrolle, sowie Überwachung der termin- und fachgerechten Abwicklung von Kundenaufträgen und -reklamationen
- Mitwirkung bei der Entwicklung strategischer Leitlinien für Werbung, Verkaufsförderung und Corporate Identity
- Mitwirkung an der Durchführung von Messen und allen relevanten Veranstaltungen
- Selektion und Betreuung von nationalen und internationalen Vertriebspartnern
- Unterstützung bei der Neukundenakquise und Sicherstellen der Kundenzufriedenheit
- Beziehungsmanagement zu entscheidenden Key Accounts und Partnern
- Verhandlung und Erstellung von Verträgen mit Partnern in Zusammenarbeit mit der Rechtsabteilung
- Erstellen von Vertriebsberichten
- Aktive und kontinuierliche Abstimmung zwischen Vertrieb, Produktion und Logistik
- Umsetzung von Sonderaufgaben bzw. Projekte in Abstimmung mit der Geschäftsleitung

Mitarbeiterführung:

- Leitung der nationalen sowie internationalen Vertriebsteams
- Fachliche und disziplinarische Führung der Mitarbeiter im Vertriebsinnen- und Außendienst, sowie Social Media- und Online-Sales
- Durchführung von Einstellungsgesprächen in den relevanten Bereichen
- Planung und Durchführung von Gehalts-, Zielvereinbarungs- und Leistungsbewertungsgesprächen

Ihr Profil:

- Sie sind organisationsstark, lösungsorientiert, strukturiert, beherrschen die pragmatische Umsetzung mit einem Blick für das Wesentliche (Hands-on-Mentalität) und sind zielorientiert und belastbar
- Sie haben bestenfalls ein wirtschaftswissenschaftliches Studium, idealerweise mit absatzorientierten Schwerpunkten oder eine vergleichbar qualifizierende praktische Ausbildung erfolgreich abgeschlossen, ist jedoch nicht zwingend erforderlich

I-CLIP®

DER GELDBEUTEL

- Sie haben Sinn für unternehmerisches Denken und Handeln, ein ausgeprägtes kaufmännisches Bewusstsein und die Fähigkeit Ziele zu definieren, konsequent und methodisch zu verfolgen und umzusetzen
- Sie können einschlägige, mehrjährige Erfahrung und nachweisbare Erfolge in internationalen Vertriebsaufgaben (Vertrieb, Export, Business-Development) aufzeigen
- Mit den Grundsätzen der Markenführung und der Vermarktung hochwertiger Qualitätsprodukte sind Sie bestens vertraut
- Sie beherrschen sowohl analytisches als auch das strategisch konzeptionelle Erarbeiten von Vertriebsstrategien, als auch deren konsequente operative Umsetzung
- Förderlich sind Branchenkenntnisse und Berufserfahrungen in den Bereichen Lifestyle, Mode, Accessoires - idealerweise kommen Sie aus einem Luxury Brand Umfeld
- Sie besitzen ein aktuelles Know How im Bereich Multi-Channel-Vertrieb, Wholesale, Retail, POS, eCommerce
- Sie kennen die Entwicklung in den weltweiten Märkten, können Entwicklungen antizipieren und entwickeln ein Gespür für innovative, kreative Neuerungen und Problemlösungen
- Sie haben ein Gefühl für Markenwelten, Ästhetik, Design, Formen und Farben und können Markenbotschaften überzeugend und mit Enthusiasmus vermitteln
- Sie sind führungserfahren oder koordinieren bereits ein Team von Fachkräften. Dabei können Sie gut mit Menschen umgehen und haben eine ausgeprägte soziale Kompetenz und Empathie
- Sie haben ein hohes Maß an Verantwortungsbewusstsein, fühlen sich verantwortlich und „kümmern sich“ (Can-do-Mentalität)
- Sie sind ein gewandter Gesprächs- und Verhandlungspartner, eine überzeugende Verkäuferpersönlichkeit mit sicherem Auftreten, kommunikationsstark, verhandlungs- und abschlussicher
- Sie beherrschen die deutsche und englische Sprache in Wort und Schrift. Jede weitere Sprache ist ein Plus

Darauf dürfen Sie sich freuen:

- Eine interessante und abwechslungsreiche Tätigkeit in einem gesunden, international agierenden Unternehmen in einem Wachstumsumfeld
- Überdurchschnittliche Bezahlung
- Flache Hierarchien
- Kurze Entscheidungswege

Haben wir Ihr Interesse geweckt?

Kontaktieren Sie uns bitte per Mail mit der Angabe Ihrer Gehaltsvorstellung, Ihrem nächstmöglichen Eintrittstermin sowie der Referenznummer (VL-042018-FLUX) unter: jobs@i-clip.com

Flux Design Products GmbH

Sabine Collet
Assistentin der Geschäftsleitung
Gustav-Kirchhoff-Str. 31
67098 Bad Dürkheim

www.i-clip.com