

**STOP
THE WATER
WHILE
USING ME!**

ALL NATURAL
COSMETICS



**Business Development Manager
E-Tail (m/w/d) in Vollzeit**

Wir suchen Dich: **Business Development Manager E-Tail (m/w/d) in Vollzeit**

Du hast Lust Teil einer spannenden und dynamischen Marke zu werden und unsere Vertriebsstrategie nachhaltig und innovativ auszubauen? Du bist zuverlässig und selbstständig und hast bereits praktische Erfahrung im Bereich Key Account Management gesammelt? Dann bist Du bei uns genau richtig! Wir suchen zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen Business Development Manager (m/w/d) mit Fokus auf E-Tail in Vollzeit. Neben einer fairen Vergütung bieten wir spannende und verantwortungsvolle Aufgaben in einem hochmotivierten Team.

DEINE AUFGABEN

- Du verantwortest die Umsatz- und Vertriebsziele für den Bereich Business Development (Fokus E-Tail) und bist erste/r Ansprechpartner/-in für den Auf- und Ausbau des nationalen und internationalen Vertriebsnetzes
- Dir macht es Spaß, unter Berücksichtigung der Profitabilität kundenindividuelle Vertriebsstrategien zu entwickeln, um bestmöglich Potentiale auszuschöpfen
- Die Vorbereitung, Durchführung und Nachbereitung von Jahresgesprächen sind für Dich selbstverständlich
- Du arbeitest aktiv an der Konzeption, Planung und Umsetzung von Marketing-Aktivitäten mit Kunden
- Du gehst auf in der Aufbereitung und Analyse von wichtigen Kennzahlen und KPIs zur Kundenentwicklung und entwickelst darauf basierend verkaufsfördernde Maßnahmen
- Du führst Marktanalysen durch zur Erhebung umfassender Kenntnisse über neue Potentialmärkte und potentielle Vertriebspartner und planst den Markteintritt
- Du bist im engen Austausch mit den Bereichen Brand, Operations, Produktion und Produktentwicklung, um die beste Customer Experience für Deine Kunden zu schaffen

DEIN ANFORDERUNGSPROFIL

- Du hast eine Hands-on Mentalität und kein Problem damit zwischen strategisch und operativ zu switchen
- Du hast bereits Erfahrung in einer vergleichbaren Position mit Fokus auf Key Account Management (idealerweise im E-Tail) bzw. Business Development in der Beauty Industrie
- Du liebst eigenverantwortliches Arbeiten und suchst nach einer Chance, mit Deinem Know-How Teil beim Aufbau eines nachhaltigen Unternehmens zu sein
- Sales und Relationship-Management sind Deine Leidenschaft - dazu hast zu exzellente Business Skills und ambitionierte Umsatzziele motivieren Dich
- Für Dich gibt es keine Probleme - nur Lösungen
- Du hast Lust, flexibel in einem Start-Up-Umfeld zu arbeiten
- Du hast Dein Studium mit Schwerpunkt Wirtschaftswissenschaften, BWL oder einem vergleichbaren Studiengang erfolgreich abgeschlossen oder verfügst über eine vergleichbare Ausbildung und mindestens drei Jahre relevante Berufserfahrung
- Du verfügst über sehr gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift

Wir freuen uns auf Deine aussagekräftige Bewerbung mit Lebenslauf und Zeugnissen an:

shari@stop-the-water.com

Hamburg, März 2021