

L'ORÉAL – KEY ACCOUNT MANAGER PROFESSIONAL PRODUCTS DIVISION Arbeitsort: Zürich / Genf

ÜBER UNS

Mit weltweit 36 internationalen Marken, Standorten in über 150 Ländern und einem Umsatz von € 26.9 Milliarden ist L'Oréal der weltweit marktführende Kosmetikhersteller. Jede Sekunde werden weltweit 150 Produkte der L'Oréal-Gruppe verkauft. 86'000 Mitarbeiter sind rund um den Globus bei L'Oréal beschäftigt und tragen mit ihrem Engagement wesentlich zu unserem Erfolg bei.

Auch in der Schweiz sind wir ein Leader in der Beauty Branche und begeistern unsere Konsumenten mit aufregenden Marken in allen Distributionskanälen und Preis-Segmenten, mittels unseren 4 Divisionen: L'Oréal Consumer Products, L'Oréal Luxe, L'Oréal Professional und L'Oréal Active Cosmetics (Pharma).

WAS SIE ERWARTET

Die Marken des Geschäftsbereichs Professionelle Produkte werden weltweit in Friseursalons vertrieben. Die Division ist der bevorzugte Partner der Schweizer Coiffeure und bietet Produkte, die mit modernster Technik hergestellt wurden sowie eine umfassende Schulung für professionellen Service.

Als Marktführer sind wir in der gesamten Vertriebslandschaft präsent.

Wir sind, für die Verstärkung unseres Sales Teams, auf der Suche nach einer / einem talentierten und erfahrenen Key Account Manager(innen), um uns zu helfen den Schweizer Beauty Markt, durch unsere erfolgreichen Partnerschaften mit unseren Vertriebskunden, weiter zu entwickeln.

In der Funktion als **Key Account Manager Professionelle Produkte** sind Sie für die Weiterentwicklung unserer Handelspartner verantwortlich. Sie kümmern sich dabei insbesondere um die zielorientierte Planung, Steuerung und Kontrolle sowie die Realisierung Ihrer Umsatz- und Profitziele.

Neben einem aktiven Beziehungsmanagement mit Ihren AnsprechpartnerInnen erkennen Sie gemeinsam neue Wachstumsfelder und -Opportunitäten, leiten entsprechende Maßnahmen unter Berücksichtigung unserer Divisionsziele ab und setzen diese operativ um. Sie führen Trend- und Konkurrenzanalysen im e-commerce Bereich durch und etablieren darauf basierend neue Partnerschaften mit relevanten Online Playern am schweizer Coiffeure - Markt. Dabei entwickeln und betreuen Sie selbstständig neue Joint Business Pläne und führen die Jahresverhandlungen mit unseren Partnern. Sie erkennen durch Trends potentielle Wachstumsfelder der Division, die Sie durch konkrete Aktionspläne und unter Berücksichtigung aller crossfunktionalen Schnittstellen verfolgen und ausbauen. Neben der Abwicklung des operativen Tagesgeschäftes bringen Sie auch innovative Ideen und Wachstumsstrategien ein. Die Analyse der Kundenpotenziale sowie die Vorbereitung und Durchführung von Jahresverhandlungen für Ihren Bereich runden Ihr Tätigkeitsfeld ab.

IHRE PROFIL

- Sie verfügen über eine mindestens 5 Jahre Verkaufserfahrung (Praktika nicht einbezogen) im Bereich FMCG, Beauty, Pharma oder Luxusgüter und haben eine abgeschlossene Universitäts- oder Fachhochschulausbildung.
- Sie besitzen sehr gute Kenntnisse des Schweizer Kosmetikmarktes: die Unternehmen, die Produkte und Kategorien, die Berufe und die nationale Distribution. Wenn Sie nicht aus der Branche kommen, können Sie aber eine gute Affinität zur Kosmetik vorweisen.
- Sie sind eine kommunikative Persönlichkeit mit Fähigkeiten zur Analyse und Synthese und verfügen über einen ausgeprägten Sinn für Organisation, ein Gespür für Verhandlungen und eine Kapazität zur Antizipation und effizienten Lösung von Problemen und Fragestellungen aus allen Bereichen des Handels. Sie haben eine Sensibilität und Interesse für Digitale Themen und eine E-Retail Kultur.
- Sie beherrschen (Schweizer)Deutsch als Ihre Muttersprache.
- Sie verfügen über ausgezeichnete Kenntnisse des Informatikprogramms MS Office (Excel, Word, Powerpoint).

WAS WIR IHNEN BIETEN

- Eigenverantwortung und die Möglichkeit, die Division mit Ihren Ideen weiter zu bringen
- Vielfältige Karrieremöglichkeiten
- Herausforderung, Motivation und Abwechslung
- Einen individuell auf Sie abgestimmten Trainings- und Entwicklungsplan
- Ein dynamisches, professionelles und inspirierendes Arbeitsumfeld
- Vielfältige Sozialleistungen eines renommierten internationalen Konzerns

Bewerben Sie sich online www.career.loreal.com