

**Business Development Manager Private Label (m/w/d)**  
**Confidential**

## **1. Das Unternehmen**

Unser Kunde ist Marktführer im Bereich Haar- & Beauty-Accessoires in Deutschland sowie Zentral- und Osteuropa und mit über 75 Mio. verkauften Produkten pro Jahr mittlerweile in über 30 Ländern am Markt präsent. In den Kernvertriebsschienen Drogerie- & Fachhandel sowie im LEH bietet er mit einer innovativen Produktpalette von mehr als 5.000 Artikeln seinen Kunden kompetente Sortimentslösungen.

Seinen Erfolg verdankt das Unternehmen seinen Mitarbeitern, die mit viel Engagement, klarer Zielgruppenfokussierung sowie hoher Innovationskompetenz agieren. Wenn Sie sich bei einem wachstumsorientierten Beauty-Unternehmen mit einer verantwortungsbewussten Unternehmenskultur und attraktiven Weiterentwicklungsmöglichkeiten einbringen wollen, dann nutzen Sie Ihre Chance!

## **2. Die vakante Position**

- Betreuung und Ausbau der bestehenden Kunden
- Erster kompetenter und umfassender Ansprechpartner für unser Kunden
- Akquisition neuer Kunden im internationalen Umfeld
- Sicherstellung einer hohen Produktkenntnis als Basis einer kompetenten Kundenbetreuung
- Wesentlicher Ideen- und Impulsgeber für die sinnvolle Erweiterung und Ergänzung der kundenspezifischen Sortimente
- Enge Zusammenarbeit und fachliche Unterstützung der internen Abteilungen bei der Sortimentsgestaltung
- unbefristete Festanstellung in Vollzeit

## **3. Anforderungsprofil**

- Studium oder vergleichbare Ausbildung im kaufmännischen Bereich
- Mehrere Jahre Berufserfahrung in der Konsumgüterbranche im internationalen Umfeld, idealerweise im Private Label
- Kontakte zu Handelsketten im internationalen Umfeld
- Analytische und konzeptionelle Fähigkeiten sowie gute und sichere Präsentations-Skills
- Große Freude an einem umfangreichen Produktsortiment
- Sehr gute Englischkenntnisse

#### **4. Benefits**

- Extrem spannende, vielseitige und gestalterische Aufgabe
- Flexibles Arbeiten mit 1-2 Tagen Homeoffice / Woche möglich
- Gute Entwicklungsmöglichkeiten und Weiterbildungsangebote
- Schlanke Strukturen, flache Hierarchien und kurze Entscheidungswege
- Kollegiale, teamorientierte Atmosphäre
- Eigene Kantine und kostenlose Getränke

#### **5. Allgemeines**

Der Kandidat (m/w/d) verpflichtet sich, alle im Rahmen des Bewerbungsprozesses bekannt gewordenen Informationen, insbesondere Adresse, Name, Firmierung und Ansprechpersonen des Auftraggebers von TW CONSULT geheim zu halten und nicht an Dritte weiterzugeben.

#### **6. Kontakt**

Bei Interesse, senden Sie uns bitte Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen unter Angabe von Kündigungsfrist und Einkommen per Mail.

TW CONSULT search & selection  
Tel. +49 (0) 89-72 46 90 57  
mail: [info@tw-consult.com](mailto:info@tw-consult.com)  
[www.tw-consult.com](http://www.tw-consult.com)