



## NEW FLAG GMBH

*Join the Force  
als Key Account Manager  
DACH (m/w)*

### UNSERE COMPANY IST AUSSERGEWÖHNLICH

- Die New Flag GmbH zählt nur 7 Jahre nach ihrer Gründung zu den "Movers & Shakers" der Hair & Beauty Branche.
- Ideen und Strategien außerhalb der Norm zeichnen uns aus - we work outside the box!
- Unser Team bietet unseren Kunden täglich außergewöhnliche Leistungen durch Service, Qualität und Professionalität.
- Unsere Produkte bringen unseren Kunden Innovationen, Trends und eine neue Lebensqualität.

**DARAUF SIND WIR STOLZ!**

### UNSERE PRODUKTE SIND AUSSERGEWÖHNLICH

- **Tangle Teezer®** hat in kürzester Zeit das Haarbürstensegment auf den Kopf gestellt.
- **invisibobble®** etabliert sich von Tag zu Tag mehr zum absoluten Must Have, ob nun als stylisches Accessoire internationaler Trendsetter oder professionelles Updo Tool im Salon.
- **beautyblender®** – In den USA bereits unentbehrliches Tool jedes Make-Up Artists, ist der Make-Up Schwamm auch in Deutschland auf starkem Vormarsch.
- **OLAPLEX®** ist nicht weniger als DIE Revolution im Bereich der Haarcoloration.
- **Maria Nila**, die 100% vegane Lieblings-Haarkosmetik aus Schweden.
- **Kocostar** und **Tonymoly**, die absoluten Kultmarken aus Korea für den täglichen Korean Beauty Spaß.

**ZUR ERWEITERUNG UNSERES TEAMS SUCHEN WIR AB SOFORT EINEN KEY ACCOUNT MANAGER DACH (m/w) AN UNSEREM STANDORT IN MÜNCHEN**

### DEINE AUFGABEN

- Strategische und operative Betreuung und Entwicklung der Bestandskunden gemäß vorgegebener Leistungsziele in den Bereichen Parfümerie-, Drogerie- und Onlinegeschäft
- Erschließung neuer Ansatz- und Vertriebswege sowohl Offline als auch Online und Entwicklung neuer Key Accounts
- Überwachung und Umsetzung der Budgets für den anvertrauten Kunden-/ Sortimentsbereich mit monatlichen Updates
- Erstellung von Angeboten und Kalkulationen
- Erarbeitung von Produkt-, Markt- und Potenzialanalysen durch stetige Markt- und Wettbewerbsbeobachtungen
- Analyse und Optimierung der Distributions-, Listungs-, und Platzierungssituation
- Umsetzung von Category-Management-Maßnahmen
- Projektarbeit

### ANFORDERUNGEN

- Ein erfolgreich abgeschlossenes wirtschaftswissenschaftliches Studium oder eine vergleichbare Ausbildung
- Fundierte Berufserfahrungen im Key Account- und Sales-Bereich
- Sehr gute Kenntnisse der Markt- und Handelsstrukturen der Kosmetik- und Konsumgüterindustrie bzw. im Bereich des FMCG-Umfelds
- Sehr gute Excel- und Präsentationskenntnisse
- Analytische Fähigkeiten und lösungsorientiertes Denken und Handeln
- Teamfähigkeit gepaart mit Motivation und Durchsetzungsstärke
- Überdurchschnittliches Verhandlungsgeschick und herausragende Kommunikationsfähigkeiten als interne und externe Schnittstelle mit ausgeprägter Ergebnisorientierung
- Verhandlungssichere Sprachkenntnisse Deutsch und Englisch in Wort und Schrift

### WIR BIETEN

- Spannende, abwechslungsreiche Aufgabengebiete in einem florierenden Unternehmen
- Ein kreatives, junges und hoch motiviertes Team
- Umsetzungsmöglichkeiten eigener Ideen und vielfältiges Entwicklungspotenzial
- Attraktive Fitnesskooperationen und gratis Obst, Kaffee & Getränke
- Einen modernen Arbeitsplatz im Herzen Münchens

Schicke uns Deine aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen (Anschreiben und CV) mit Angabe Deines Eintrittstermins und Deinen Gehaltsvorstellungen an [julia.hoeke@new-flag.com](mailto:julia.hoeke@new-flag.com).

Wir freuen uns auf Dich!