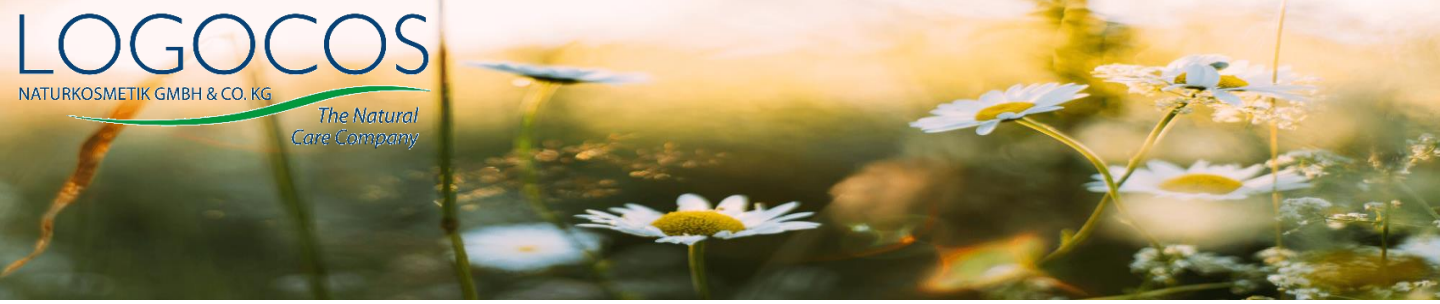

Leitung Vertrieb (m/w/d)

LOGOCOS ist ein führendes Markenunternehmen im Bereich Naturkosmetik, das seit über 40 Jahren durch die Leidenschaft für Forschung und Entwicklung wirksamer, sicherer, nachhaltiger und 100 % zertifizierter Kosmetika geprägt wird. Die innovativen Produkte werden in einer eigenen CO2-neutralen Produktionsstätte in der Nähe von Hannover hergestellt und international über alle relevanten Vertriebskanäle erfolgreich vermarktet. Die Marken Logona, SANTE und Heliotrop werden weltweit geschätzt und stehen für Qualität, Nachhaltigkeit, Innovation und das Engagement gegen Tierversuche.
Als Teil unseres Selbstverständnisses bei LOGOCOS engagieren wir uns täglich für den Schutz unseres Planeten, um eine schönere und grünere Zukunft zu schaffen.
Zur Unterstützung dieser Mission suchen wir derzeit eine motivierte und begeisterungsfähige **Leitung Vertrieb (m/w/d)** für unseren Unternehmenssitz in Düsseldorf die uns ab sofort zur Seite steht.

Das erwartet Dich

- Entwicklung und Umsetzung einer umfassenden Vertriebsstrategie für die Bereiche Mass Market und E-Commerce zur Steigerung des Umsatzwachstums im Einklang mit den strategischen Unternehmenszielen
- Disziplinarische und fachliche Führung, Weiterentwicklung und Motivation des Vertriebs-Teams
- Entwicklung und Umsetzung eines Omni-Channel Konzepts
- Führen von Strategie- und Jahresgespräche mit den Kunden
- Erarbeitung und Auswertung von Produkt-, Markt-, Wettbewerbs- und Potenzialanalysen sowie proaktive Anpassung der Vertriebsstrategie basierend auf den Ergebnissen
- Erstellung und Verantwortung für die Budget- und Umsatzplanung
- Enge Zusammenarbeit mit Marketing und Supply Chain, um eine reibungslose Koordination und Umsetzung von Vertriebs- und kundenorientierte Marketingaktivitäten sicherzustellen

Das bringst Du mit

- Erfolgreich abgeschlossenes betriebswirtschaftliches Studium mit Schwerpunkt Marketing/Vertrieb oder eine vergleichbare Qualifikation
- 5-8-jährige Erfahrung in einer leitenden Vertriebsposition in der FMCG-Branche
- Hohe Kundenorientierung sowie ein gutes Gespür für die Kunden- und Konsumentenbedürfnisse
- Überzeugende Kommunikationsfähigkeit sowie Durchsetzungsstärke und Verhandlungsgeschick
- Proaktive, selbstständige und strukturierte Arbeitsweise
- Begeisterungsfähigkeit, Teamfähigkeit sowie Hands-On Mentalität und Belastbarkeit
- Ausgeprägtes unternehmerisches, konzeptionelles sowie analytisches Denkvermögen
- Verhandlungssichere Deutsch- und Englischkenntnisse

Wir bieten Dir

- Eine unbefristete Arbeitsanstellung in einem krisenresistenten, wachsenden Markt mit einem umfassenden Angebot an Sozialleistungen
- Einen modernen Arbeitsplatz in unserem Büro im Medienhafen Alto in Düsseldorf
- Einen hohen persönlichen Gestaltungsspielraum mit der Möglichkeit, viel zu bewegen
- Eine fundierte Einarbeitung, starker Teamgeist und eine offene, kooperative Unternehmenskultur
- Ein dynamisches Umfeld mit kurzen Entscheidungswegen und flache Hierarchien
- Flexibles Arbeitszeitmodell und die Möglichkeit zum mobilen Arbeiten
- Eine attraktive und wettbewerbsorientierte Vergütung und Benefits sowie 30 Tage Urlaub

Das ist Dein Job? Dann schicke uns Deine Bewerbung per E-Mail im PDF-Format an bewerbung@logocos.de. Bei Rückfragen steht Dir Lauren Fürstenberg aus dem HR-Team unter der Tel.: +495153/ 809236 gerne zur Verfügung.

Wir fördern Chancengleichheit und beurteilen qualifizierte Bewerber*innen unabhängig von Alter, Herkunft, Kultur, Mentalität, Generation, Behinderung, Religion und sexueller Orientierung.