

## Key Account Manager Export (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 einen analytischen und begeisterungsfähigen **Key Account Manager Export (m/w/d)** für unseren Unternehmenssitz in Düsseldorf, der uns ab sofort zur Seite steht.

### Das erwartet Dich

- Betreuung unserer internationalen Kunden (Akquisitions- und Beratungsgespräche)
- Entwicklung und Umsetzung von Exportstrategien für das Unternehmen
- Identifizierung von potenziellen Exportmärkten und Analyse der Marktpotenziale
- Aufbau und Pflege von Geschäftsbeziehungen mit Kunden und Partnern im Ausland
- Verhandlung von Verträgen und Konditionen mit internationalen Partnern
- Überwachung und Steuerung von Exportprojekten und -aktivitäten, einschließlich der Einhaltung von Budgets und Terminen
- Zusammenarbeit mit internen Abteilungen wie Produktion, Logistik und Marketing, um sicherzustellen, dass alle Exportaktivitäten reibungslos ablaufen und die Kundenbedürfnisse erfüllt werden
- Regelmäßige Analyse von Exportdaten und Markttrends, um die Exportstrategie des Unternehmens kontinuierlich zu verbessern und anzupassen

### Das bringst Du mit

- Abgeschlossenes Studium im Bereich BWL oder eine vergleichbare Qualifikation
- Mindestens 2 jährige Berufserfahrung im internationalen Vertrieb, vorzugsweise in der Kosmetikbranche
- Ausgezeichnetes Marketingverständnis und Gespür für Kunden- und Konsumentenbedürfnisse
- Verhandlungssichere Englischkenntnisse sowie idealerweise gute Kenntnisse in einer weiteren Fremdsprache
- Strukturierte und analytische Arbeitsweise, Engagement und Begeisterungsfähigkeit
- Durchsetzungsvermögen, Verhandlungsgeschick und Kontaktfreude
- Bereitschaft zu gelegentlichen Dienstreisen

### Wir bieten Dir

- Eine unbefristete Arbeitsanstellung in einem krisenresistenten, wachsenden Markt mit einem umfassenden Angebot an Sozialleistungen
- 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 leistungsorientierte Vergütung und attraktive Sozialleistungen sowie 30 Tage Urlaub

**Das ist Dein Job?** Dann schicke uns Deine Bewerbung per E-Mail im PDF-Format an [bewerbung@logocos.de](mailto: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.