



Produkt Manager (m/w/d) Key Account Management

LOGOCOS ein mittelständisches, führendes Markenunternehmen für Naturkosmetik, wird seit mehr als 40 Jahren geprägt durch die Leidenschaft für Forschung und Entwicklung immer wirksamer, sicherer, nachhaltiger und 100 % zertifizierter Kosmetika. Unsere innovativen Produkte werden in unserer eigenen CO2-neutralen Produktionsstätte in der Nähe von Hannover hergestellt und durch unsere kompetenten Vertriebs- und Marketingteams international über alle relevanten Vertriebskanäle erfolgreich vermarktet. Die Produkte unserer Marken Logona, SANTE und Heliotrop werden von Konsumenten weltweit geschätzt und stehen für Qualität, Nachhaltigkeit, Innovation und gegen Tierversuche. Zum Selbstverständnis von LOGOCOS gehört unser täglicher Beitrag zum Schutz unseres Planeten für eine schönere und grünere Zukunft. Um uns bei dieser Mission zu unterstützen suchen wir, für unser Private Label Geschäft an unserem Unternehmenssitz in Düsseldorf oder Salzhemmendorf, zum nächstmöglichen Zeitpunkt, einen motivierten und kommunikationsstarken **Produkt Manager (m/w/d) Key Account Management**.

Das erwartet Dich

- Verantwortung für die Weiterentwicklung eines Private Label Handelspartners
- Fokus auf zielorientierte Planung und Kontrolle sowie Realisierung der individuellen Umsatz- und Profitziele
- Erkennen neuer Wachstumsfelder und -Opportunitäten und Anstoßen entsprechender Maßnahmen unter Berücksichtigung der Unternehmensziele
- Analyse von Kundenpotenzialen, Vorbereitung und Durchführung von Jahresverhandlungen für den eigenen Bereich
- Crossfunktionale Zusammenarbeit – Schnittstelle zu Produktmanagement, Forschung & Entwicklung, Controlling, Logistik
- Entwicklung von Produktideen, Marketing- und Absatzkonzepten für Kunden hinsichtlich Verwendbarkeit, Rezepturen, Qualität, Verpackung und Design
- Umsetzung, Koordination und Kontrolle der verabschiedeten Produkte

Das bringst Du mit

- Erfolgreich abgeschlossenes Hochschulstudium mit Spezialisierung im Bereich Marketing & Sales
- Einschlägige, 3-5 Jahre Berufserfahrung im Produkt Management, vorzugsweise im Private Label sowie einschlägige Vertriebs-/Sales Erfahrung
- Ausgezeichnetes analytisches Denkvermögen und Genauigkeit
- Allgemeines Verständnis einer Handels- P&L sowie betriebswirtschaftliches Denken
- Kommunikationsstärke und Durchsetzungsvermögen sowie Verhandlungsgeschick und die Fähigkeit aktiv Zuzuhören
- Zielorientiertes Handeln und Belastbarkeit sowie hohe Eigeninitiative und Innovationsgeist
- Gute MS-Office Kenntnisse, vor allem in Excel, SAP Kenntnisse sind von Vorteil

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 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.