



Für unseren Bereich Sales suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen:

Sales & Account Manager Baby Monitors Germany & Nordics (m/w/d)

Ihre Aufgaben:

- Entwicklung und Umsetzung kommerzieller Strategien der Baby-Monitor-Produktlinie für Deutschland und die nordischen Länder
- Erschließung vorhandener Marktpotentiale in Übereinstimmung mit den Markenrichtlinien
- Verantwortung für die Erreichung quantitativer und qualitativer Ziele
- Management ausgewählter globaler Distributoren und Einzelhändler
- Verantwortung der Prozesse zur Auswahl, Bewertung und Einbindung neuer Partner in bestehenden und aufstrebenden Märkten
- Analyse und Reporting relevanter Markt- und Wettbewerbsinformationen
- Schnittstellenmanagement zwischen internen und externen Stakeholdern

Das bringen Sie mit:

- Erfolgreich abgeschlossenes Studium der Betriebs- oder Volkswirtschaft oder eine vergleichbare Ausbildung
- Einschlägige Erfahrungen im Vertrieb, vorzugsweise in der Baby-, Mode- & Lifestyle- oder Premium-Konsumgüterbranche
- Erfahrung in der Erschließung internationaler Märkte
- Ausgeprägte Kommunikations-, Verhandlungs- und Analysefähigkeiten
- Verhandlungssichere Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- Bereitschaft zu internationalen Reisen

Das erwartet Sie:

Eine spannende, verantwortungsvolle Aufgabe in einem Unternehmen, das jeden Tag besser wird. Ein hohes Maß an Eigenverantwortung und kreativem Gestaltungsspielraum. Faire, tarifliche Beschäftigungsbedingungen und ein hochmotiviertes, kollegiales Team, das mit Freude arbeitet.

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung via Email an: jobs@gigaset.com

Unsere Datenschutzerklärung zum Bewerbungsverfahren finden Sie [hier](#)