

Projektmanager Vertrieb (m/w/d)

in Vollzeit (40 h / Woche) im Raum Köln

Wir suchen **ab sofort** einen motivierten Projektmanager (m/w/d) im Vertrieb für unser Unternehmen.

Über uns:

Alma Lasers steht für hochspezialisierte Laser- und Lichtsysteme, moderne Radiofrequenz- und Ultraschalltechnologie sowie innovative, multifunktionale Plattformen für die Bereiche medizinische Ästhetik, Dermatologie, Gynäkologie, Plastische Chirurgie und apparative Kosmetik. Wir vertreiben innovative Medizingeräte innerhalb D-A-CH und gehören hier zu den Spitzenreitern.

Unsere Mutterfirma ist die Alma Lasers Ltd. in Caesarea, Israel – dort werden die Systeme entwickelt und produziert. Die Alma Lasers GmbH in Nürnberg platziert die Systeme als eigenständige Firma mit eigenem Vertriebsteam im DACH-Markt und trifft in diesem Rahmen auch eigene strategische Entscheidungen. Das 46-köpfige Team besteht aus Spezialisten für Vertrieb, Technischer Kundenservice, Marketing, Einkauf, Logistik, IT, Personalwesen, Buchhaltung und Customer Success.

Diese Funktion berichtet direkt an die Vertriebsleiterin Beauty.

Das erwartet Sie:

- Selbständiges Management von Projekten im Bereich Apparative Kosmetik in der DACH-Region
- Gebietsübergreifende Zusammenarbeit mit den Gebietsverkaufsleiterinnen bei der Neukundenakquise sowie Betreuung der Bestandskunden
- Unterstützung der hauseigenen Schulungsabteilung Beauty, auch gebietsübergreifend in der DACH-Region
- Ausbau und Betreuung unseres Kooperationspartners „Kosmetikschule De Lorenzi“
- Ausbildung von Dozenten der Kosmetikschule De Lorenzi
- Organisation und Durchführung von Workshops und Teilnahme an Seminaren für Alma Beauty
- Bereitschaft, kurz-, mittelfristig weitere Verantwortung zu übernehmen, z. B. Key-Account-Management
- Unterstützung von Marketing- und PR-Aktivitäten, wie z. B. Teilnahme an Kongressen und Messen etc.

Darauf freuen wir uns:

- Abgeschlossene kosmetische Ausbildung
- Idealerweise mehrjährige und nachweisbar erfolgreiche Erfahrung in der Apparativen Kosmetik
- Erste Erfahrungen im Key Account Management bzw. Projektmanagement
- Ausgeprägte Kommunikations- und Kooperationsbereitschaft, lösungsorientierter Umgang in kritischen Situationen und Konflikten
- Unternehmerisches Denken und Handeln sowie Verhandlungs- und Präsentationsgeschick
- Sicheres und gepflegtes Auftreten und Offenheit im Umgang mit anderen Menschen, positive Grundeinstellung, persönliche Integrität mit eindeutiger Werteorientierung
- Sicherer Umgang mit MS Office und modernen Kommunikationsinstrumenten
- Überregionale Reisebereitschaft mit Übernachtungen
- Erfahrung im Umgang und der Anwendung eines CRM/ERP-System wäre wünschenswert
- Idealerweise fließende Sprachkenntnisse in türkischer Sprache
- Führerschein Klasse „B“

Darauf können Sie sich freuen:

- Unbefristetes Beschäftigungsverhältnis
- Attraktives Gehaltspaket inklusive Bonuszahlung bei entsprechender Zielerreichung
- Neutrales Firmenfahrzeug mit privater Nutzung
- Abwechslungsreiches und anspruchsvolles Betätigungsfeld in der Tochtergesellschaft eines weltweit tätigen Unternehmens
- Eigenständige Tätigkeit vom mobilen Office aus
- Die Möglichkeit, selbstständig zu arbeiten und eigene Ideen einzubringen
- Angenehmes Betriebsklima mit flachen Hierarchien, kurzen Entscheidungswegen und offenen Türen

Sie arbeiten gerne selbstständig, eigenverantwortlich und professionell?

Dann suchen wir genau Sie und freuen uns auf Ihre Bewerbung!

Bitte senden Sie Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen mit Angabe der Verfügbarkeit und Ihrer Gehaltsvorstellung per E-Mail an: bewerber@alma-lasers.de

Bei Fragen zu dieser Stelle steht Ihnen Frau Anna-Maria Otto-Seegel (Personal, Telefon: 0911 / 89 11 29-49) gerne zur Verfügung.