



Die GRENDS GmbH ist ein international tätiges Handelsunternehmen mit Sitz in Hamburg, das erfolgreich Eigenmarken wie ADE Home, Hafenbande, snuutje und FITvigo entwickelt und vertreibt. Wir begeistern unsere Kunden mit innovativen Produkten für Küche & Leben, Familie und Haustiere. Für unser rasant wachsendes E-Commerce Geschäft nutzen wir eigene Online-Shops und große Plattformen wie Amazon, Otto & Tchibo und bewerben unsere Produkte über digitale Kanäle. Viele namhafte große Handelskunden unterstützen wir erfolgreich als Trendscout, im Sourcing, bei der Markteinführung und im After-Sales-Service.

Unser Erfolgsrezept: Lifestyle Produkte, die den Zeitgeist treffen, gepaart mit Qualität, die Vertrauen schafft. Doch das Wertvollste sind unsere exzellenten Mitarbeiter*innen, die mit viel Engagement und Freude an ihrer Arbeit ein professionelles und eingespieltes Team bilden.

Im Zuge einer Nachfolge suchen wir für unser Sales-Team am Standort **Hamburg-Bahrenfeld** in **Vollzeit** eine/n motivierte/n und einsatzfreudige/n

Manager*in International Business Development – EU & weltweit (m/w/d)

Deine Aufgaben:

- Key Account Management und Entwicklung der Distributoren im EU-Ausland sowie weltweit, elektronisch sowie auch bei persönlichen Besuchen (EU).
- Vorschläge für Neuprodukte, Teilnahme an Produktausschreibungen und Aktionen sowie Eigenmarken-Entwicklungen.
- Kundenspezifische Preisgestaltung, Angebotskalkulation und -verhandlung.
- Analyse & Auswertung aller relevanten Kundenkennzahlen im Warenwirtschaftssystem (SOG ERP) sowie Analysetools wie PowerBI. Ableitung und Umsetzung passender Maßnahmen zur Weiterentwicklung des Geschäfts im jeweiligen Land.
- Enge Zusammenarbeit mit der Leitung Export in strategischen Themen sowie mit dem Vertriebsinnendienst in operativen Kundenthemen.
- Enge Zusammenarbeit mit Einkauf und Marketing bei der Umsetzung von Kundenanliegen und OEM-Projekten.
- Ausbau des Vertriebs in neuen Ländern und Akquisition von Neukunden, u.a. durch Teilnahme an Messen in Deutschland & im Ausland sowie mindestens jährliche Besuche bei unseren europäischen Hauptdistributoren.
- Eskalationsstufe für jegliche Kundenthemen.

Was du mitbringen solltest:

- BWL-Studium mit Sales Schwerpunkt, erfolgreich abgeschlossene kaufmännische Ausbildung (Groß- und Außenhandel) oder vergleichbare Ausbildung im Sales-Umfeld.
- Fundierte Vertriebserfahrung, insb. im Bereich Export, mit mind. 3-jähriger Berufserfahrung.
- Mittlere Reisebereitschaft – Messeteilnahmen & Kundenbesuche.
- Verhandlungsstärke und Entschlossenheit - du behältst stets einen kühlen Kopf und trittst sicher auf, bleibst im hitzigen Markt der Consumer Goods mit Begeisterung auch an unentschlossenen Kunden dran und lässt dich von Preiskämpfen nicht einschüchtern.
- Kommunikationsgeschick und Empathie - du hast ein gutes Gespür für die Bedürfnisse deiner Kunden und sorgst intern durch transparente, offene Kommunikation für deren reibungslose Umsetzung & Abwicklung.
- Du verstehst dich intern als Teamplayer – bei uns betreuen Vertrieb und der Vertriebsinnendienst gemeinsam die Kunden, wir arbeiten partnerschaftlich und auf Augenhöhe zusammen und stehen in engem Austausch.
- Verhandlungssichere Sprachkenntnisse in Deutsch und Englisch (Wort und Schrift), zusätzliche Kenntnisse in Französisch und/oder Spanisch oder weiteren Sprachen von Vorteil.



- Monatliche Dispozubereitung und -teilnahme, aktive Beteiligung an Produkt- und Sortimentsentscheidungen.
- Sicherer Umgang mit den gängigen MS-Office Programmen sowie die Bereitschaft sich ggf. in unser Warenwirtschaftssystem und weitere Analyse- oder Kundentools einzuarbeiten.
- Analytisches Verständnis sowie eine strukturierte, selbstorganisierte und bei Bedarf flexible Arbeitsweise runden dein Profil ab.

Wir bieten:

- Abwechslungsreiche und herausfordernde Aufgaben im Sales & Export Bereich für Consumer Goods
- Zielgerichtete Einarbeitung in alle operativen Themen und in die bestehenden Kundenbeziehungen
- Raum für kreative Ideen und deren Umsetzung sowie frühzeitige Übernahme von Verantwortung
- Offene Unternehmenskultur mit flachen Hierarchien und kurzen Entscheidungswegen
- Teamorientierte Kultur und Wertschätzung: wir arbeiten vertrauensbasiert, geben und erwarten regelmäßig Feedback und legen Wert auf eine positive und inspirierende Arbeitsatmosphäre
- Leistungsgerechte Entlohnung in einem unbefristeten Arbeitsverhältnis
- Flexible Arbeitszeiten mit großzügigem Gleitzeit-Modell in Vollzeit mit Home-Office Option
- Gute Erreichbarkeit mit öffentlichem Nahverkehr in Bahrenfeld
- Helle und moderne Arbeitsumgebung
- Moderne Arbeitsplatzausstattung (höhenverstellbare Schreibtische, Laptop, Headset etc.)
- Pkw Tiefgaragenstellplatz möglich, Zuschuss zum Jobticket
- weiterhin freie Getränke, Mitarbeiter-Events u.v.m.
- Betriebliche Krankenversicherung, betriebliche Altersvorsorge
- Mitarbeiter-Rabatt für Eigenprodukte

Unser Unternehmensgeist ist offen, proaktiv und sehr motiviert. Wir bieten viel Raum für individuelle Kreativität, persönliches Potenzial und die Möglichkeit, mit neuen Herausforderungen zu wachsen. Und wer an seine Ideen glaubt, erhält starke Unterstützung und die Chance, sich unbegrenzt im Unternehmen zu entwickeln und sich in unserem wachsenden Geschäft zu behaupten. Verstärke auch du unser motiviertes Team mit deiner Fachkenntnis und mit deinen eigenen Ideen.

Neugierig geworden? Dann freuen wir uns auf die Zusendung deiner aussagekräftigen und vollständigen Bewerbungsunterlagen unter Angabe von Gehaltswunsch und möglichem Eintrittstermin.

Für mehr Informationen steht dir Suzana Thiel telefonisch unter 040 – 431 359 – 70 gerne zur Verfügung. Bitte sende deine Online-Bewerbung an: bewerbung@grends.de