



© Kurhan - Fotolia.com

Der KOSMOS Verlag ist ein Medienunternehmen im Herzen Stuttgarts, das sich Tradition und Moderne gleichermaßen verpflichtet fühlt. Das vielseitige Verlagsprogramm umfasst Ratgeber, Naturführer, Sachbücher, Kochbücher, DVDs, Kinder- und Jugendbücher, hochwertige Gesellschaftsspiele, Experimentierkästen, E-Books und Apps.

Zur Unterstützung der internationalen Vertriebsabteilung suchen wir ab sofort eine/n

## International Junior Sales Manager Brettspiel (m/w) in Vollzeit

### Direkteinstieg als Führungsnachwuchskraft Vertrieb

Die Stelle ist zunächst auf zwei Jahre befristet.

#### Ihre Aufgaben

- Sie entwickeln und implementieren die internationale Vertriebsstrategie und -planung.
- Sie betreuen internationale Lizenz- und Distributionspartner eigenverantwortlich und stellen dadurch die jährlichen Wachstumsziele sicher.
- Sie akquirieren eigenverantwortlich neue internationale Kooperationspartner und erweitern somit nachhaltig das Vertriebspartner-Netzwerk.
- Im Rahmen der internationalen Vertriebsstrategie erarbeiten Sie Portfolio-Vorschläge und Vermarktungsstrategien für die verschiedenen Länder und begleiten aktiv die Umsetzung, um die Erfolge der Maßnahmen entsprechend auswerten zu können.
- Sie erstellen detaillierte Planungen der Umsätze und Budgets für die internationalen Partner mit monatlichen Updates.
- Gemeinsam mit dem Vertriebs- und Marketingteam erarbeiten und entwickeln Sie innovative Vermarktungskonzepte für die einzelnen Ländermärkte (POS, neue Medien, Online, etc.) um einen maximalen Erfolg auf Kundenebene sicher zu stellen.
- Die Vorbereitung und Durchführung sowie die Teilnahme an Jahresgesprächen, Kundenterminen, Vertriebskonferenzen und Messeauftritten sind natürlich fester Bestandteil Ihrer Arbeit.

**Sie haben** einen Hochschulabschluss mit betriebswirtschaftlicher Orientierung und verfügen idealerweise über 1-2 Jahre Berufserfahrung im Key Account Management oder Brand Management mit internationalen Kunden – idealerweise in der FMCG Branche. Sie haben eine ausgeprägte Zahlenaffinität und analytisches Denkvermögen sowie kundenorientiertes Denken und Handeln. Sie arbeiten gerne Konzepte und Ideen aus und können diese überzeugend vermitteln. Sie können funktionsübergreifend, multifunktional und partnerschaftlich arbeiten. Sie verfügen über sehr gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift, sowie sehr gute Kenntnisse in den gängigen MS-Office Anwendungen, insb. Excel und Powerpoint.

**Sie sind** kommunikativ, teamfähig und haben ein souveränes Auftreten sowie ein hohes Maß an Selbstorganisation. Sie haben Freude am Verkaufen, Argumentieren und Überzeugen und verfügen über eine schnelle Auffassungsgabe. Sie haben darüber hinaus eine Affinität zu unseren Produkten und zu Spielwaren allgemein. Sie verfügen über eine hohe Reisebereitschaft.

**Wir bieten** Ihnen die Möglichkeit sich in einer abwechslungsreichen Tätigkeit weiterzuentwickeln, in einem wachstumsstarken Verlag im Zentrum von Stuttgart.

*Haben wir Ihr Interesse geweckt?*

Dann freuen wir uns auf Ihre aussagekräftige Bewerbung mit Angabe des frühestmöglichen Eintrittstermins per Mail an: [bewerbungen@kosmos.de](mailto:bewerbungen@kosmos.de).

KOSMOS Verlag  
Franckh-Kosmos Verlags-GmbH & Co. KG  
Personalabteilung • Pfizerstr. 5-7 • 70184 Stuttgart

**KOSMOS**