

JEMAKO ist Entwickler, Produzent und Direktvertrieb für nachhaltige Premium-Reinigungslösungen. Zu unserem Portfolio gehören Textilien sowie Reinigungs- und Pflegeprodukte für den gesamten Haushalt und darüber hinaus. Wir sind stolz darauf, dass wir unsere Artikel nach höchsten „Made in Germany“-Produktionsstandards herstellen und setzen dabei mit rund 300 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern auf saubere Leistung, ein sauberes Miteinander sowie einen sauberen Weg in die Zukunft.



## COUNTRY MANAGER

BeNeLux & Frankreich

(M/W/D), in Vollzeit

Top 2023  
Company



Sie haben Freude am Kontakt mit Menschen? Sie verfügen über strategisches Geschick und sind motiviert, Wachstum und Weiterentwicklung mit vertrieblichen Impulsen voranzutreiben? Dann sind Sie bei JEMAKO goldrichtig. Als Unternehmen mit Sitz in Deutschland und internationaler Ausrichtung bieten wir Ihnen ein abwechslungsreiches Tätigkeitsfeld und die Möglichkeit unsere beliebte, wachsende Marke aktiv mitzugestalten.

### IHRE AUFGABEN SIND:

- Strategische Mitentwicklung und Umsetzung vertriebsorientierter Maßnahmen in den BeNeLux-Ländern und Frankreich
  - Ermittlung von Trends im Länderverbund sowie länderspezifischer Bedarfe und Anforderungen in Hinblick auf den Direktvertrieb der JEMAKO Produkte
  - Analyse und Überwachung der Vertriebskennzahlen sowie Einleitung ggf. notwendiger Maßnahmen in Abstimmung mit der Vertriebsleitung
- Auf- und Ausbau der Länderaktivitäten für nachhaltiges Wachstum
- Ergebnisverantwortung sowie kontinuierliche Weiterentwicklung von Umsatz, Anzahl und Zufriedenheit der selbständigen VertriebspartnerInnen im Länderverbund
- Betreuung der selbständigen VertriebspartnerInnen:
  - Anleitung und Förderung der VertriebspartnerInnen im Länderverbund
  - Aktive Mitarbeit an Projekten und gesamtheitlichen VertriebspartnerInnen-Aktivitäten
  - Entwicklung von und Zusammenarbeit mit den Führungskräften innerhalb unseres VertriebspartnerInnen-Teams
  - Durchführung von Schulungen und Meetings unter Einbeziehung der Online-Schulungsangebote
  - AnsprechpartnerIn für unsere VertriebspartnerInnen im Länderverbund

### SIE BRINGEN DIESE QUALIFIKATIONEN MIT:

- Erfolgreich abgeschlossenes Hochschulstudium mit betriebswirtschaftlichem Schwerpunkt, abgeschlossene kaufmännische Ausbildung oder eine vergleichbare Qualifikation
- Einschlägige Berufserfahrung in einer Führungsposition
- Ausgezeichnetes vertriebliches Verständnis und strategische Arbeitsweise
- Verhandlungssichere Englisch-, Niederländisch- und Deutschkenntnisse (außerdem wünschenswert: Französisch)
- Reisebereitschaft
- Einsatzbereitschaft, hohe Belastbarkeit und hohe Flexibilität
- Kommunikationsstärke, Teamfähigkeit und hohe Sozialkompetenz
- Schnelles Auffassungsvermögen und IT-Affinität, insbesondere versierter Umgang mit Warenwirtschaftssystemen und MS Office
- Zahlenaffinität und analytische Fähigkeiten

### WIR BIETEN IHNEN:

- Leistungsgerechte Vergütung
- Weiterbildung und persönliche Weiterbildungsmöglichkeiten
- Sichere Festanstellung in einem erfolgreichen, familiengeführten und wachsenden Unternehmen
- Work-Life-Balance und mobiles Arbeiten
- Mitarbeit an zukunftsorientierten Projekten
- Teamwork, flache Hierarchien, hohe Diversität, Familienfreundlichkeit, z. B. über Teilzeitmodelle mit hoher individueller Flexibilität

Schwerbehinderte und Gleichgestellte werden bei gleicher Eignung, Befähigung und fachlicher Leistung bevorzugt berücksichtigt.



Wir freuen uns auf eine aussagekräftige Bewerbung inkl. Lebenslauf und Angabe zu Ihrer Verfügbarkeit sowie Ihrer Gehaltsvorstellung an Herrn Alexander Schröder (karriere@jemako.com).

Willkommen bei JEMAKO