



Stellenangebot

Country Sales Manager (d/m/w)*

zenner

Zenner ist Marktführer für Hair-, Beauty- und Care-Produkte in Nordwesteuropa. In den Niederlanden besitzt das Unternehmen einen Marktanteil von rund 65 % im traditionellen Einzelhandel und eine Markenbekanntheit von mehr als 90 Prozent. Seinen KundInnen bietet das Unternehmen unverwechselbare, innovative und qualitativ hochwertige Produkte, seinen Handelspartnern ein exzellentes Serviceniveau auf Basis maßgeschneiderter Lösungen und damit über Jahrzehnte hohe Potenziale für Umsatz- und Margenverbesserungen.



Anforderungen

- Studium der BWL, Wirtschaftsstudium oder vergleichbare Ausbildung
- ca. 10 Jahre Erfahrung als Sales Manager mit Erfolgsbilanz im Bereich Beauty&Care
- Gutes Netzwerk innerhalb der Drogeriebranche, hohe Kontaktfreudigkeit und Reisebereitschaft
- Ausgeprägte strategische Fähigkeiten und ausgezeichnetes Verhandlungsgeschick
- Proaktive Arbeitsweise, ausgeprägte Kommunikations- und Führungsstärke gepaart mit exzellentem Team-Approach
- Sehr gute, verhandlungssichere Englisch- und Deutschkenntnisse in Wort und Schrift

📍 **Deutschland, Großraum München / hybrid**

👜 **Ab 10 Jahre Erfahrung**

Zenner

1962 sieht Unternehmensgründer Rudolf Zenner das Potenzial in bis dahin versteckt getragenen Haarnadeln und verbindet damit eine beispiellose Geschäftsidee. Er beschließt, dieses unscheinbare Etwas zum vorzeigbaren und mit Stolz getragenen Objekt zu machen – zum Haarschmuck. Das war der Beginn der „Haarnadel-Revolution“, geprägt durch Innovation, Design, Abwechslung und immer mehr Reichhaltigkeit im Angebot. Und es war der Anfang des Rackjobbing-Systems in Deutschland – der entscheidende Schritt, um Haarnadeln und andere Haar-Accessoires aus den Fächern der Ladentheken zu holen und in den prominenten Flächen von Kaufhäusern, Verbraucher- und Drogeriemärkten zu platzieren.

Internationale Expansion

Der Erfolg von Zenner veranlasste 1978 den Unternehmer Paul Keers, das Konzept erfolgreich in den Niederlanden zu etablieren. 1987 übernahm Marcel van Rijn das Unternehmen und dehnte die Geschäfte auf Europa und sogar Südamerika aus. Zusammen mit seinem engagierten Team führte er Zenner auf den bis dahin größten Expansionskurs, erschloss weitere Potenziale in Deutschland und etablierte das Unternehmen in Polen, Österreich, Ungarn, Kroatien, Slowenien, Lettland, Litauen, Surinam und auf Curaçao. Im Dezember 2022 wurde Zenner Beauty Accessoires in das europaweit agierende, niederländische Unternehmen Dayes integriert. Zenner wird eigenständige Marke der Sparte Beauty&Care, um unter dem Dach von Dayes in Europa stark weiter zu wachsen. ▶

Innovation als treibende Kraft in der Community

Mit seinem Gespür für neueste Trends konnte sich Zenner bis heute als international anerkannte Marke positionieren und in seinem Segment einen Bekanntheitsgrad von mehr als 95 Prozent aufbauen. Heute führt kein Weg mehr an Zenner vorbei – ganz gleich, ob im Markt, im Fernsehen, in Zeitschriften oder im Internet. Zenner versorgt KundInnen aber nicht nur mit innovativen Produkten, sondern adressiert mit Tipps und Tutorials für alle möglichen Care-, Beauty- oder Styling-Themen auch zahlreiche Consumer-Needs und Interests auf Social Media.

Attraktivität für Konsumentinnen

Zenner Produkte haben einen hohen Wiedererkennungswert, sind hochwertig, haltbar und das Angebot ist mit häufigen, kurzen Entwicklungszyklen für Kundinnen stets abwechslungsreich und up-to-date. Das Unternehmen etabliert zum Beispiel mehr und mehr nachhaltige Produktalternativen und erweitert kontinuierlich den Anteil dieser grünen und entsprechend zertifizierten Produkte am Gesamtsortiment. Exklusiv für eine große deutsche Drogeriekette produziert Zenner außerdem eine Reihe von Private-Label-Produkten. Der Erfolg aller Produkte wird getragen durch ein strategisches Vermarktungskonzept mit klarem Regalflächenmanagement. Es reduziert Reizüberflutung, unterstützt ein gezieltes Auffinden gewünschter Produkte und schafft eine attraktive Bühne, die zum Entdecken von Neuigkeiten innerhalb der farblich codierten Kategorien Hair, Beauty, Care, Green und Kids einlädt. ▶



Empowerment für Handelspartner

Zenner managt seine Produktvielfalt über einen exzellenten Service, der je nach Handelspartner zum Rundum-Sorglos-Paket maßgeschneidert werden kann. Beispiele mit verschiedenen Handelspartnern zeigen, dass auch nach Jahrzehnten der Zusammenarbeit noch beeindruckende Umsatzsteigerungen im deutlich zweistelligen Bereich erzielt werden können. Dieser Erfolg ist das Ergebnis einer engen Zusammenarbeit mit kontinuierlicher Anpassung des Sortiments durch innovative Konzepte und Impulsprodukte, die fein auf die sich wandelnden Verbraucherwünsche abgestimmt sind.

Aktuell sucht das Unternehmen personelle Verstärkung, um die Entwicklung in Deutschland voranzutreiben. ▶



Country Sales Manager (d/m/w)



Die Rolle des Country Sales Managers ist essenziell für den Auf- und Ausbau der Zenner Marktziele in Deutschland. Die Kandidatin bzw. der Kandidat übernimmt ein Team aus 14 Vertriebs-Mitarbeitern und wird es um weitere Kolleginnen und Kollegen erweitern. Mittelfristig werden auch Key-Account-Positionen zu besetzen sein. Das erklärte Ziel lautet, durch entsprechende Investitionen in Personal und Marketingaktivitäten in Deutschland so stark zu wachsen wie in den Niederlanden, Frankreich und UK. Perspektivisch ist für die Rolle die Leitung der gesamten Beauty&Care-Sparte von Dayes vorgesehen.

Die Rolle umfasst:

- Auf- und Ausbau des Vertriebs der verschiedenen Unternehmensmarken
- Strategische Vertriebsplanung, -umsetzung und -kontrolle
- Zielerreichung bei Umsatz, Profit&Loss und Marktanteilen
- Verantwortung für das Sales- und Merchandise-Team, inklusive dessen Ausbaus
- Enge Zusammenarbeit mit den Marketingteams in Deutschland, Frankreich und UK
- Entwicklung wachstumsgenerierender, handelsspezifischer Konzepte und Aktivitäten
- Priorisierung der Key-Account-Kunden, insbesondere der großen Drogerieketten
- Mittelfristig Ausweitung des Vertriebs auf Verbrauchermärkte / LEH
- In Zukunft auch Vertrieb einzelner Produktlinien mit dem Ziel der Übernahme der Beauty&Care-Sparte von Dayes ▶

Zenner ist durch seine Produkte, seine Erfahrung und die strategische Partnerschaft mit Dayes ideal aufgestellt, um weiter zu wachsen. Der Country Sales Manager trägt mit seinen Führungsqualitäten, seinem Verhandlungsgeschick und dem Willen zur Performance entscheidend dazu bei, das Unternehmen in eine noch erfolgreichere Zukunft zu führen. So bietet die Rolle ambitionierten Kandidaten eine Vielzahl herausfordernder und abwechslungsreicher Aufgaben, gepaart mit der Chance, sich beruflich und persönlich umfassend weiterzuentwickeln – als Teamplayer innerhalb eines fortschrittlichen Unternehmens, das nach Innovation, Authentizität, Vielfalt und Inklusion strebt und eine klare Mission hat: Menschen dabei zu unterstützen, selbstbewusst und schön durchs Leben zu gehen, weil es jeder Mensch verdient, sich großartig zu fühlen.

Der Country Sales Manager tritt die Nachfolge eines geschätzten Kollegen an, der sich 2025 in den Ruhestand verabschieden wird und somit noch ausreichend Zeit hat, die neue Kandidatin bzw. den neuen Kandidaten umfassend einzuarbeiten.



Interessiert?

Zenner hat Top of Minds exklusiv mit der Besetzung dieser Position beauftragt. Um Ihr Interesse zu bekunden, kontaktieren Sie bitte oliver@topofminds.com.

„Wir wollen das Leben unserer Kundinnen schöner machen – indem wir ihnen helfen, jeden Tag schöner zu sein – mit Haar-, Pflege- und Beautyprodukten, die lange halten, gut aussehen und immer nachhaltiger werden.“

Thijs Veltman, Managing Director Zenner