



## DIE PAPE Consulting Group AG sucht SIE

Unser Klient entwickelt, produziert und verkauft seit über 50 Jahren hochwertige Reinigungs-, Kosmetik- und Wellness-Produkte im Direktvertrieb. Die Marke steht für Innovation, Vertrauen und Qualität - im Einklang mit der Natur.

Bei Tausenden von Kunden ist unser Klient eine geschätzte Marke und bietet Menschen die Chance, als selbstständiger Unternehmer, persönlichen Ziele zu verwirklichen. Bis zum heutigen Tag ist das unternehmerische Denken und Handeln geprägt von Werten. Diese spiegeln ein hohes Maß an Verantwortungsbewusstsein gegenüber der Umwelt, den Menschen und unseren Klienten.

Im exklusiven Alleinauftrag suchen wir den ambitionierten

---

### ***(Junior) Sales Manager Switzerland***

*JOB-ID: 13891*

---

#### **WAS MACHT DIE TÄTIGKEIT INTERESSANT?**

Wenn Du Lust auf Erfolg in einem Unternehmen auf Wachstumskurs hast, gerne aktiv mitgestalten möchtest, Teil eines dynamischen Teams mit flachen Hierarchien und Teamwork sein möchtest und die Philosophie "im Einklang mit der Natur" zu Dir passt, dann passt Du zu uns und solltest Dich bewerben!

*\*Der Mensch ist entscheidend für uns, nicht das Geschlecht!*

Wir setzen auf Vielfalt und Diversität, lehnen Diskriminierung ab und denken nicht in Kategorien wie Geschlecht, ethnische Herkunft, Religion, Behinderung, Alter oder sexuelle Identität. Daher kennzeichnen wir auch die Jobtitel nicht explizit mit w/m/d.

## DIE POSITION

Der Sales Manager stellt die Schlüsselfunktion im Vertrieb dar und ist das Bindeglied zwischen Geschäftsleitung und dem selbstständigen Außendienst sowie zu den Key Accounts und Wiederverkäufern. Der Sales Manager verantwortet den Auf- und Ausbau der selbstständigen Vertriebsmannschaft und Kunden, erzielt signifikantes Umsatzwachstum und entwickelt den Markt selbstständig weiter.

Enge Zusammenarbeit in diversen Projekten mit der Geschäftsleitung und operativ mit den Abteilungen der deutschen Schwestergesellschaft Sales, Marketing, IT und Customer-Service.

### Deine Aufgaben

- Vertriebsaufbau durch Akquise, Anwerben und entwickeln von BeraterInnen und selbstständigen Führungskräften
- Schulung, Training, Coaching und Weiterentwicklung
- Gewinnung und Betreuung von Key Accounts und Kunden
- Entwicklung, Umsetzung und Sicherstellung von Vertriebs- und Marketingmaßnahmen
- Ausbau der Marktposition und Umsatzwachstum
- Erzielung von vorgegebenen Vertriebs- und Umsatzzielen

## DER IDEALE KANDIDAT

- Nachweisliche Erfolge im Verkauf und Vertriebsaufbau mit signifikanter Umsatzentwicklung
- Initiative und Durchsetzungsvermögen
- Kontaktfreudig, sicheres Auftreten, Verhandlungsgeschick
- Starke Kommunikationsfähigkeit und in der Lage Menschen zu motivieren und zum Erfolg zu führen

*\*Der Mensch ist entscheidend für uns, nicht das Geschlecht!*

Wir setzen auf Vielfalt und Diversität, lehnen Diskriminierung ab und denken nicht in Kategorien wie Geschlecht, ethnische Herkunft, Religion, Behinderung, Alter oder sexuelle Identität. Daher kennzeichnen wir auch die Jobtitel nicht explizit mit w/m/d.



- Hohe Eigenmotivation und Einsatzbereitschaft
- Begeisterung und Leidenschaft für das Konzept, die Strategie und die Mission von Ha-Ra
- Hands-on-Mentalität & Unternehmerisches Denken
- Hohe Reisebereitschaft
- Das Wichtigste: Spaß und Begeisterung am Job

#### Deine Qualifikationen

- Mehrjährige Erfahrung im Vertrieb, optimalerweise im Party Plan Direktvertrieb, MLM oder aus der FMCG Branche (z.B. Kosmetik, Haushaltsprodukte)
- Erfolgreich abgeschlossene kaufmännische Ausbildung
- Alternativ adäquate Berufsausbildung und mindestens 3 bis 5 Jahre Berufserfahrung
- Sehr gute Kenntnisse der deutschen und französischen Sprache in Wort und Schrift, italienische Sprachkenntnisse wünschenswert

\*Der Mensch ist entscheidend für uns, nicht das Geschlecht!

Wir setzen auf Vielfalt und Diversität, lehnen Diskriminierung ab und denken nicht in Kategorien wie Geschlecht, ethnische Herkunft, Religion, Behinderung, Alter oder sexuelle Identität. Daher kennzeichnen wir auch die Jobtitel nicht explizit mit w/m/d.

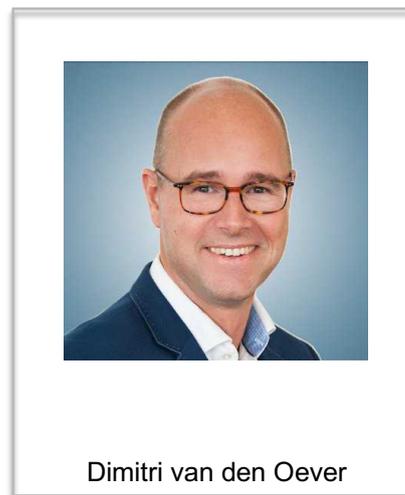
---

*GET IN TOUCH*

---

Haben wir dein Interesse geweckt? Findest du dich in dem oben genannten Profil und den Anforderungen wieder? Dann melde dich bei uns. Bitte sende uns deine aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen ausschließlich elektronisch und unter Angabe deiner Gehaltsvorstellungen an unseren zuständigen Berater bei der Pape Consulting Group AG: Dimitri van den Oever, Tel: 089-9545997-80; Mail: [oever\(at\)pape.de](mailto:oever(at)pape.de)

Berater : Dimitri van den Oever  
Berater E-Mail : [oever@pape.de](mailto:oever@pape.de)  
Berater Telefon : +49 (0)89 9545997-80



*\*Der Mensch ist entscheidend für uns, nicht das Geschlecht!*

Wir setzen auf Vielfalt und Diversität, lehnen Diskriminierung ab und denken nicht in Kategorien wie Geschlecht, ethnische Herkunft, Religion, Behinderung, Alter oder sexuelle Identität. Daher kennzeichnen wir auch die Jobtitel nicht explizit mit w/m/d.



---

## ÜBER UNS

---

Vielfach ausgezeichnet von der WIRTSCHAFTSWOCHE • FOCUS • DIE WELT • EXPEERTEER • HIPE AWARD und als HEADHUNTER OF THE YEAR ist PAPE als Personalberatung eine der führenden Unternehmen in Deutschland und verlässlicher Partner im Besetzen hochkarätiger Spezialisten und Führungskräfte in ausgewählten Branchen und Positionen.

Schwerpunkte der PAPE Consulting Group AG Personalberatung, die seit 30 Jahren erfolgreich am Markt agiert, ist der Ansatz als Lösungsanbieter. Das beinhaltet das Recruiting von Fach- und Führungskräften, den Executive Search auf Top Management, C-Level und Vorstandsebene, die Durchführung von Assessments, Coachings, Trainings, Diagnostik sowie das Outplacement/ Newplacement. Hinzu kommen neue innovative Methoden, wie Perspektivenberatung, Staffing-Pro, VideoCoaching und inverses Headhunting.

Zu den Klienten gehören mehr als 1.500 Unternehmen aus allen Branchen, von Start up's, kleinen und mittelständischen Firmen bis hin zu weltweit tätigen, internationalen Konzernen.

Durch den Ansatz als Lösungsanbieter unterscheidet sich PAPE ganz wesentlich von den Mitbewerbern sowie durch die branchenbezogene Qualifikation der Berater und den unbedingten Willen und das Versprechen, jedes Mandat erfolgreich umzusetzen.

Das höchste Ziel ist immer der „Perfect Match“ zwischen personalsuchendem Unternehmen und hochqualifizierten Kandidaten.

### **C r e a t e for recruiting!**

PAPE Consulting Group AG Personalberatung  
Herzog-Heinrich-Straße 18  
80336 München  
Tel.: 089 954 5997-0  
<https://www.pape.de>

*\*Der Mensch ist entscheidend für uns, nicht das Geschlecht!*

Wir setzen auf Vielfalt und Diversität, lehnen Diskriminierung ab und denken nicht in Kategorien wie Geschlecht, ethnische Herkunft, Religion, Behinderung, Alter oder sexuelle Identität. Daher kennzeichnen wir auch die Jobtitel nicht explizit mit w/m/d.

---

*PAPE – THE AWARD WINNING COMPANY*

---



**Wir sind sehr stolz über die vielen Auszeichnungen**, die wir als Personalberatung für unsere Arbeit erhalten und die mehr aussagen, als wenn man sich nur selbst bewundert.

In 2020 sind wir vom **Handelsblatt & WirtschaftsWoche** in der Branche „Personalberatung“ als TOP Mittelstandsdienstleister ausgezeichnet worden. Zudem hat uns auch **DIE WELT** 2020 erneut zur TOP Beratung gewählt. Das **FOCUS Magazin** hat uns mitgeteilt, dass wir auch **2020 wieder zu Deutschlands Top-Personaldienstleistern** gehören. In den Jahren zuvor haben wir u.a. den **Branchen-Oscar „Headhunter of The Year“** von Experteer mit XING erhalten. 2021 wurden wir mit dem HIPE-AWARD ausgezeichnet.



Es ist Ehre und Verpflichtung zugleich, auch in Zukunft Pionier und Branchenvorreiter zu sein.

*\*Der Mensch ist entscheidend für uns, nicht das Geschlecht!*

Wir setzen auf Vielfalt und Diversität, lehnen Diskriminierung ab und denken nicht in Kategorien wie Geschlecht, ethnische Herkunft, Religion, Behinderung, Alter oder sexuelle Identität. Daher kennzeichnen wir auch die Jobtitel nicht explizit mit w/m/d.