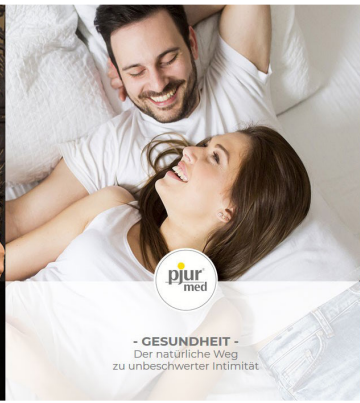




**pjur love**  
- LIEBE -  
Premium Intimprodukte  
für alle die Lust haben



**pjur med**  
- GESUNDHEIT -  
Der natürliche Weg  
zu unbeschwerter Intimität



**pjur active**  
- SPORT -  
Innovativer Hautschutz  
für jede Aktivität



**pjur SPA**  
- ENTSPANNUNG -  
Außergewöhnliche und innovative  
Spa & Wellness Produkte



Die pjur group mit Hauptsitz in Wasserbillig, Luxemburg, ist ein weltweit tätiges Unternehmen, dessen Kernkompetenzen in der Entwicklung, Produktion und dem Vertrieb innovativer Health & Bodycare Produkte liegen. Bei der pjur group Luxemburg bringen Sie Ihre individuellen Talente und Expertise in einem motivierten und flexiblen Arbeitsumfeld ein. Sie arbeiten eigenverantwortlich in Zusammenarbeit mit professionellen Teams und externen Beratern. Bei der pjur group zu arbeiten heisst Dynamik im stabilen Umfeld zu leben. Unsere Mitarbeitenden machen den Unterschied. Flexible Arbeitsmodelle ermöglichen Ihnen berufliche und persönliche Ambitionen in Einklang zu bringen

Zur Verstärkung unseres Teams mit Arbeitsplatz-Standort im Headoffice Wasserbillig/ Luxemburg suchen wir ab sofort eine(n)

## Sales Manager/in (Region APAC)

### Ihre Aufgaben:

- Sie betreuen Bestandskunden und akquirieren Neukunden in den zugeteilten internationalen Verkaufsgebieten (Schwerpunkt APAC)
- Sie erarbeiten Verkaufsziele und sind eigenverantwortlich für deren Erfüllung zuständig
- Sie erstellen Marktanalysen zur Identifizierung geeigneter Produkte und potentieller Kunden und entwickeln daraus den weiteren Handlungsbedarf
- Sie arbeiten aktiv an unseren Vertriebsstrategien und entwickeln diese mit
- Sie steuern die direkte Abwicklung von Großprojekten ausgewählter internationaler Key Accounts unter Einbindung aller notwendigen Abteilungen
- Sie haben ein Verständnis für den Begriff „Marke“ und „Markenaufbau“

### Ihr Profil:

- Sie haben Ihr Wirtschaftsstudium bzw. kaufmännische Ausbildung erfolgreich abgeschlossen und verfügen über mehrjährige relevante Berufserfahrung
- Sie haben Erfahrung im Bereich des Vertriebs von FMCG und/oder Handelsmarken
- Sie haben ein Grundwissen im Bereich Marketing
- Fließende Deutsch- und sehr gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift sind obligatorisch. Weitere Fremdsprachen sind von Vorteil
- Sie haben eine positive Ausstrahlung und es fällt Ihnen leicht, andere von Ihren Ideen zu begeistern
- Sie arbeiten ergebnisorientiert sowie eigenständig und besitzen eine hervorragende Analysefähigkeit
- Durchsetzungsstärke, Verhandlungsgeschick und unternehmerisches Denken sind für Sie selbstverständlich
- Sichere Kenntnisse in MS-Office (Excel, PowerPoint, Word, Outlook) sind vorhanden
- Grundlagen in Salesforce sind von Vorteil

### Ihr Persönlichkeitsprofil:

Sie sind ein Teamplayer mit einer gesunden Kombination aus Macher-/Umsetzer-Qualitäten. Sie besitzen ein ausgeprägtes Kommunikations- und Organisationsvermögen und eine stark eigenverantwortliche, sorgfältige Arbeitsweise. Flexibilität, Belastbarkeit und ausgeprägte analytische Fähigkeiten runden Ihr Profil ab. Problemlösungsorientiertes Denken und Handeln sind für Sie selbstverständlich.

- Wir bieten:**
- Flexible Arbeitszeitmodelle
  - Sehr ansprechende Arbeitsplätze/-umgebung
  - Mindestens 25 Ferientage (Feiertage kommen hinzu)
  - Gute Entwicklungsmöglichkeiten
  - Unterstützung von Fortbildungsmaßnahmen
  - Unterschiedliche Teamevents
  - Weihnachtsgeld
  - Eine abwechslungsreiche und verantwortungsvolle Tätigkeit
  - Herausfordernde, internationale Projekte mit viel Gestaltungsspielraum
  - Kontakt mit renommierten Kunden weltweit

**Sind Sie interessiert?** Dann bewerben Sie sich per E-Mail und senden Sie uns bitte Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen direkt an Herrn Patrick Giebel, CFO/ HR – [pgiebel@pjur.com](mailto:pgiebel@pjur.com).

*Wir freuen uns, Sie demnächst in unserem Büro in Wasserbillig kennenzulernen!*