

RefNr. 2026-03264 | 11.07.2026

Key Account Manager*in (m/w/d) – Kosmetikbranche

Vertriebspartnerbetreuung und Business Development im B2B- und B2C-Bereich

Unser Kunde ist ein **erfolgreiches, etabliertes österreichisches Unternehmen** in der **Kosmetikbranche** mit einem attraktiven und hochwertigen Produktportfolio. Das Unternehmen ist sowohl im B2B- als auch im B2C-Bereich stark positioniert und überzeugt durch Innovationskraft, Qualität und **langjährige weltweite Partnerschaften**.

Zur weiteren Verstärkung des Vertriebsteams am Standort **Wien/ südliches Wienerbecken** suchen wir eine engagierte, vertriebsstarke Persönlichkeit, die den Fokus auf die Betreuung und Weiterentwicklung bestehender Vertriebspartner legt und aktiv zur Geschäftsentwicklung beiträgt.

Ansprechperson



Dimiana Atanasova

dimiana.atanasova@iventa.at

+43 (1) 523 49 44-253

Ihr Aufgabengebiet:

- **Ganzheitliche Betreuung der Vertriebspartner** im B2B- und B2C-Umfeld über den gesamten Vertriebsprozess hinweg – von internationalen Großhandelsstrukturen und Distributoren bis hin zu etablierten Drogeriemarktketten.
- **Business Development & Marktausbau:** Sie identifizieren Wachstumspotenziale in bestehenden Partnerschaften, entwickeln neue Geschäftsmöglichkeiten und bringen Markt- und Kundenfeedback aktiv in die Weiterentwicklung der Vertriebsarbeit ein.
- **„Ownership“ in der Partnerbetreuung:** Als zentrale Ansprechperson für Ihre Kunden steuern Sie sowohl strategische als auch operative Themen eigenständig. Sie managen Anfragen zu Produkten und stimmen diese lösungsorientiert mit internen Schnittstellen wie Marketing, Produktmanagement oder Logistik ab.
- **Zahlen, Daten, Fakten:** Sie führen Umsatz- und Markanalysen durch und leiten daraus Forecasts und konkrete Maßnahmen ab. Ihre Kalkulationen und Angebote erstellen Sie eigenständig.
- **Internationale Reisetätigkeit:** Sie organisieren regelmäßige Kundenbesuche, auch bei internationalen Partnern (Reiseanteil ca. 20% im Jahr, selbstständig einteilbar). Ebenso vertreten Sie das Unternehmen bei Messen, mit einem selbstverständlichen Hands-on-Mindset.

Das bringen Sie mit:

- Abgeschlossene kaufmännische Ausbildung oder Studium mit Schwerpunkt Vertrieb, Marketing oder vergleichbar
- Mehrjährige Erfahrung im Key Account Management, Vertrieb oder Business Development – idealerweise in der Kosmetik-, Beauty- oder Konsumgüterbranche
- Freude an einer verantwortungsvollen Vertriebsrolle mit breitem Aufgabengebiet
- Ausgeprägte Kommunikations- und Verhandlungsstärke sowie ein sicheres Auftreten
- Strukturierte, lösungsorientierte Arbeitsweise und starkes „Hands-on“-Mindset
- Hohe Kundenorientierung und Freude am Aufbau nachhaltiger Partnerschaften
- Sehr gute IT-Anwenderkenntnisse, insbesondere MS Office
- Fließende Deutsch- und Englischkenntnisse; weitere Sprachen von Vorteil

Das bietet Ihnen unser Kunde:

- Verantwortungsvolle und abwechslungsreiche Position mit großem Gestaltungsspielraum in einem erfolgreichen österreichischen Unternehmen mit attraktivem Produktportfolio
- Eine hands-on geprägte Rolle mit kurzen Entscheidungswegen und flachen Hierarchien
- Ein familiäres, wertschätzendes Arbeitsumfeld mit internationaler Ausrichtung
- Die Möglichkeit, aktiv am Wachstum starker, etablierter Marken mitzuwirken
- Attraktive Sozialleistungen (Essenszuschuss, Mobile Working, Gesundheit & Fitness etc.)

Leistungen

-  Weiterbildungs- u. entwicklungsmöglichkeiten / Coaching
-  Gute öffentliche Verkehrsanbindung
-  Modernes Office bzw. IT Infrastruktur

Jährliche Gehaltsspanne

Mindestgehalt: € 63.000

mögliche Überzahlung: € 63.000

Kontakt

Für weitere Fragen zum Bewerbungsprozess wenden Sie sich bitte an:



Dimiana Atanasova

dimiana.atanasova@iventa.at

+43 (1) 523 49 44-253



Nadine Koch

nadine.koch@iventa.at

+43 (1) 523 49 44-441