



Die WECK Gruppe mit Sitz in Bonn und Wehr startet nach erfolgreicher Übernahme neu durch. Mit AURELIUS, einer weltweit tätigen Investment Gruppe, greifen wir auf ein operatives Netzwerk aus erfahrenen Experten zurück. Mit dieser starken Partnerschaft im Rücken bauen wir nun intern ein neues Führungsteam auf. Unsere nachhaltigen Produkte mit zeitlosem Design und kompromissloser Qualität werden weiterhin in Deutschland in unserem modernen Glaswerk hergestellt. Wir produzieren und vertreiben neben den weltbekannten Einkochgläsern auch Verpackungsgläser für die industrielle Abfüllung. Kooperation, Flexibilität, Motivation und Einsatzbereitschaft prägen unsere Unternehmenskultur seit 124 Jahren. Mit über 300 Mitarbeitern und einem Umsatz von ca. 60 Mio. Euro schreiben wir unsere 124-jährige Erfolgsgeschichte fort. Im Rahmen des Ausbaus unserer internationalen Marketing- und Vertriebsstrategie suchen wir einen unternehmerischen und hochmotivierten

International Trade Marketing Manager (m/w/d)

Dein Aufgabengebiet

- Verantwortung für alle Trade-Marketing-Aktivitäten, inkl. Messe und Events, POS-Gestaltung, Sell-out fördernde Maßnahmen und Aktionen (z.B. Cash Back und Add-on), Promotions, Schulungen und weiterer Aktionen.
- Entwicklung und Umsetzung innovativer nationaler und internationaler Trade Marketing Strategien.
- Enge Zusammenarbeit mit unseren nationalen und internationalen Vertriebsteams sowie Vertriebspartnern zur Entwicklung und Umsetzung von Marketing-Kampagnen und Trade Marketing Aktivitäten.
- Koordination mit unseren Vertriebs- und Marketingteams zur Sicherstellung einer konsistenten Markenpräsenz.
- Planung und Durchführung von Messeauftritten und anderen handelsfördernden Veranstaltungen.
- Budgetverantwortung für alle Trade-Marketing-Maßnahmen national und international.

Dein Profil

- Erfolgreich abgeschlossene kaufmännische Ausbildung mit Zusatzqualifikation oder eine vergleichbare Qualifikation
- Mehrjährige Berufserfahrung im Trade Marketing eines Markenherstellers, idealerweise im internationalen Umfeld in einem Markenunternehmen im Konsumgüterbereich
- Nachweisliche Erfolgsgeschichte in der Planung und Durchführung von internationalen Marketingstrategien und -kampagnen, Messen sowie Events
- Erfahrung in der Steuerung und engen Zusammenarbeit mit Agenturen und anderen externen Partnern
- Hohe konzeptionelle und analytische Fähigkeiten, kommunikative Stärke und Durchsetzungsvermögen
- Starke Teamorientierung, Spaß an der Zusammenarbeit mit Key Account Managern und Vertriebspartnern
- Sehr gute Organisationsfähigkeit und Erfahrung im Budgetcontrolling und -steuerung.
- Starkes Verständnis für globale Marktmechanismen und kulturelle Unterschiede.
- Fließende Englischkenntnisse und idealerweise Kenntnisse einer weiteren Fremdsprache.

Das erwartet Dich

- Gestaltungsspielraum: Erwünschte Neugierde und Verantwortungsübernahme in einem dynamischen Umfeld mit viel Gestaltungsmöglichkeiten und einer abwechslungsreichen Tätigkeit
- Kollegialität: Ein respektvolles und wertschätzendes Miteinander in einem mittelständischen, persönlichen und nahbaren Unternehmen
- Gelebte „Du-Kultur“: Austausch auf Augenhöhe über alle Ebenen sowie kurze Entscheidungswege
- Vergütung: Eine wettbewerbsfähige Vergütung sowie Zugang zur betrieblichen Altersvorsorge (inkl. Arbeitgeberzuschuss) und Corporate Benefits Portal
- Weiterentwicklung: Vielfältige Lernkultur und individuelle Entwicklungsmöglichkeiten
- New Work: Flexible Arbeitszeit- und Arbeitsplatzgestaltung (Remote und Hybrid)

Hört sich gut an? Dann werde Teil des WECK-Teams.

Wir freuen uns auf Deine Bewerbung adressiert an Kevin Michels, bewerbung@WECK-glas.de
Wenn Du mehr über uns erfahren möchtest, besuche gerne unsere Website: www.WECK.de