

Die **Fakir** Hausgeräte GmbH ist ein Teil der Saruhan Holding A.S., welche international über 1.000 Mitarbeiter beschäftigt. **Fakir** Hausgeräte produziert, handelt und vertreibt international Haushaltsgeräte der Segmente Bodenpflege, Kühlen und Ventilieren, Heizen, Luftreinigung, Küchenkleingeräte und Beauty. **Fakir** Hausgeräte in Stuttgart ist die Niederlassung für das EU-Business. **Fakir** ist ein mit 90 Jahren traditionelles und innovatives Unternehmen, das sich auf die Entwicklung und den Vertrieb von Konsumgütern spezialisiert hat. Die angegliederte **nilco**-Reinigungsmaschinen GmbH vertreibt professionelle Reinigungsmaschinen sowie Zubehör und Verbrauchsartikel. **nilco** bietet ein ausgewähltes Programm gewerblicher Reinigungsmaschinen für systematische Bodenpflege. Ein Name, der in der Praxis zum Begriff mit mehr als 60 Jahren Erfahrung für Qualität steht.

Für unser Fakir / nilco Team am Standort Stuttgart suchen wir Verstärkung im **E-Commerce Management in Vollzeit**. Gestalte mit uns das Wachstum unserer Marken im europäischen Onlinehandel und bringe unsere Produkte mit frischen Ideen und Tatkraft voran.

E-Commerce Manager (m/w/d)

Deine Aufgaben:

Du entwickelst unser europäisches E-Commerce-Portfolio, identifizierst neue Marktchancen und baust eigene Kunden und Vertriebskanäle auf. Dabei verbindest du cross-over Produktentwicklung, Category Management, Service und kommerzielle Kundenverantwortung.

- Analyse europäischer Märkte, Wettbewerber, Sortimente und Preise sowie Identifikation neuer Produkt-, Markt- und Umsatzpotenziale
- Entwicklung von Produkt- und Sortimentsstrategien, neuen Produktideen und Online-Exclusives in Zusammenarbeit mit Produktmanagement und SCM
- Erstellung von Business Cases und Kalkulationen sowie Entwicklung von Preis-, Positionierungs- und USP-Konzepten
- Bewertung von Produktpotenzialen nach Land, Kunde und Kanal, Steuerung der Produktpipeline und Launchplanung sowie Vorbereitung von Entscheidungen zu Produkteinführungen und Länder-Rollouts
- Definition und Abstimmung von Anforderungen an Produkte, Verpackung, Content und digitale Vermarktung unter Berücksichtigung relevanter EU- und Länderanforderungen
- Gewinnung und Weiterentwicklung von E-Commerce-Kunden und Plattformpartnern sowie Weiterentwicklung des eigenen Onlineshops – mit Verantwortung für Umsatz, Sortiment, Marge und Wachstum der betreuten Accounts

- Direkte Berichterstattung an den Head of E-Commerce Europe und enge Zusammenarbeit mit Einkauf, Marketplace Management, Marketing, Produktmanagement und Vertrieb

Das bringst Du mit:

- Abgeschlossene kaufmännische Ausbildung oder Studium, idealerweise mit Schwerpunkt Vertrieb, Marketing oder E-Commerce
- Mindestens 3 Jahre Erfahrung im E-Commerce, Category Management, Business Development oder Key Account Management, vorzugsweise im Bereich Haushaltsgeräte oder FMCG
- Gutes Verständnis europäischer Online-Märkte und digitaler Vertriebskanäle sowie Erfahrung in Marktanalysen, Produktentwicklung und Kundenbetreuung
- Ausgeprägtes kommerzielles und analytisches Denken sowie sicherer Umgang mit Preisen, Margen und Business Cases
- Verhandlungsstärke, Freude am Aufbau neuer Kundenbeziehungen und eine eigenverantwortliche, strukturierte Arbeitsweise
- Sehr gute MS-Office-, Deutsch- und Englischkenntnisse sowie Kenntnisse relevanter Tools wie SAP und Helium

Das bieten wir:

- Ein abwechslungsreiches und dynamisches Arbeitsumfeld in einem wachsenden Unternehmen mit Historie am neuen Standort in Stuttgart – Ost (Schlachthofstraße 24, 70188 Stuttgart)
- Die Möglichkeit, Verantwortung zu übernehmen und sich fachlich und persönlich weiterzuentwickeln, interne / externe Schulungen und fachliche Förderung
- Ein engagiertes, erfahrenes und hilfsbereites Team mit flachen Hierarchien
- Flexible Arbeitszeiten (40 Std. Woche), Remote Optional / Teilweise, 30 Tage Urlaub, Corporate Benefit, Personalkaufkonditionen und ein attraktives Gehaltspaket (je nach Qualifikation & Erfahrung), Betriebliche Altersvorsorge

Du begeisterst dich für Lifestyle-Produkte und Technik und möchtest den Vertrieb und die Entwicklung unserer Marken aktiv mitgestalten? Dann freuen wir uns auf deine aussagekräftige Bewerbung mit deinem frühestmöglichen Eintrittstermin und deinen Gehaltsvorstellungen an bewerbung@fakir.de.