Clarins · Mugler · Azzaro · Hermès

Area Sales Manager

Christoph Such

Der Grundstein für die Begeisterung für und mit Clarins wurde bereits im Alter von 16 Jahren durch einen Kosmetikbesuch bei einer Clarins Kosmetikerin gelegt. Ich war damals neben den wohlriechenden Essenzen vor allem von den Erfolgen mit den Produkten bei meiner Problemhaut begeistert. Seit dem Tag war ich nicht nur regelmäßiger Verwender dieser Produkte sondern auch begeisterter Anhänger der Marke. Die Begeisterung für Clarins ist unter anderem auch Auslöser für meine Berufswahl in der Kosmetik und Parfümeriebranche gewesen. Der Gedanke, einmal für ein weltweites operierendes Kosmetikunternehmen wie Clarins arbeiten zu dürfen, war mein Ziel.

Zu Clarins selber bin ich dann im Jahr 2003, auf Empfehlung meines damaligen Arbeitgebers, einer namhaften privaten Parfümerie in Düsseldorf, gekommen. Der Einstieg begann am 01.03.2003 als Beauty Assistent für den Raum NRW und Teile von Niedersachsens. Zu meinen Aufgaben gehörten neben der Präsentation und Information über Neuprodukte, die Unterstützung des Verkaufs, die Verbesserung der Platzierung der Marken der Groupe Clarins, die Regal- und Sortimentspflege sowie die Motivation des Verkaufspersonals. Diese Aufgabe erfüllte mich mit sehr viel Freude doch ich wollte noch mehr erreichen.

Durch mein persönliches Engagement sowie die gezielte Förderung seitens der Groupe Clarins wurde ich zum 01.05.2004 als Merchandiser für den Raum, Baden-Württemberg, Rheinland Pfalz und Teile Hessen befördert. Zu meinen Aufgabenbereichen zählten unter anderem generelle Produktschulungen, Depotpflege, Absprache von Aktionen, Promotions und Werbemaßnahmen sowie Marktbeobachtung.

Die Groupe Clarins versteht es, engagierte und motivierte Mitarbeiter aus den eigenen Reihen zu fordern und zu fördern und so wurde ich am 01.07.2004 als „Area Sales Manager" für den Bereich Hamburg und Schleswig Holstein befördert. Zu meinen Aufgabenbereich zählen bis zum heutigen Tag unter anderem der Einverkauf, die Durchsetzung der Umsatzziele für das Verkaufsgebiet, die Überwachung und Einhaltung von Vereinbarungen und Verpflichtungen der Depositäre, die Verplanung und Koordination der zugeordneten Beauty Assistentin, Trainerinnen, Makeup Artists, Auswertung von Kundenstatistiken und Erarbeitung daraus resultierender Maßnahmen usw.

Das Fundament und der Erfolg der Groupe Clarins ist begründet durch seine Mitarbeiter. Denn nur gut ausgebildete und motivierte Mitarbeiter tragen maßgeblich zum Erfolg einer Marke bei. Aus diesem Grund sorgt die Groupe Clarins als Familienunternehmen für optimale Weiterbildungs- sowie Weiterentwicklungsmöglichkeiten. So sind wir auch für die Zukunft bestens gerüstet.

Mittlerweile bin ich seit fast 7 Jahren bei der Groupe Clarins angestellt und es macht mir jeden Tag auf ein neues Freude, für so ein Unternehmen arbeiten zu dürfen.

Christoph Such