

Sales Account Manager (m/w/d) FULL BIKE für Bayern und Grenzregion AT (Österreich)

Bayern und Grenzregion AT (Österreich)
ab sofort

Die GROFA® GROUP ist ein starkes, zukunftsorientiertes und bewährtes House of Brands® für Premiummarken in den Bereichen Bike, Sports und Consumer Electronics mit Stammsitz in Bad Camberg. Als führender Value Added Distributor teilen wir die Leidenschaft für Sport und Sportler mit unseren Kunden, Partnern und Lieferanten. Bei uns hast du in jedem Fall die Möglichkeit, engagiert und eigenverantwortlich unser weiteres Wachstum aktiv mitzugestalten.

Deine Aufgaben:

- Du bist für den weiteren Auf- und Ausbau unseres Full-Bike-Segmentes (Look und BESV) verantwortlich
- Du entwickelst Maßnahmen zum Ausbau unseres bestehenden Händlernetzwerkes und bist für die Neugewinnung von Partnern zuständig
- Du planst und setzt individuelle Maßnahmen im Sinne unserer Marken und Vertriebsstrategie am POS um und übernimmst die Durchführung und Bewertung von Marktanalysen
- Du planst und bereitest Jahres-, Akquisitions-, Abschluss- und Konditionsgespräche vor, führst diese durch und bist für die Nachbereitung und Dokumentation verantwortlich
- Du vertrittst unser Unternehmen und unsere Marken auf Messen sowie Events und übernimmst Produktschulungen unserer Kunden

Dein Profil:

- Du verfügst über eine erfolgreich abgeschlossene kaufmännische Ausbildung sowie ein gutes technisches Verständnis
- Du bringst bereits Berufserfahrung aus einer vergleichbaren Funktion aus dem Bereich Bike mit
- Du bist eine Verkäuferpersönlichkeit mit hoher Kundenorientierung, Überzeugungsstärke, Qualitäts- und Markenbewusstsein
- Du bist bereit, besonders zu Saisonzeiten, hohe Leistungen zu zeigen und intensiv zu reisen
- Du bringst gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift mit
- Du bist mit den MS-Office-Programmen vertraut und konntest idealerweise bereits Erfahrungen mit CRM-Systemen sammeln

Wir bieten Dir:

- Eigenverantwortung und flache Hierarchien: selbstständiges Arbeiten auf Augenhöhe in einem dynamischen Umfeld mit open-door-policy

- Flexible Arbeitszeitgestaltung und die Möglichkeit für Mobiles Arbeiten
- Spannende sowie abwechslungsreiche Aufgaben und Projekte im Wachstums- und Zukunftsmarkt BIKE
- Attraktive Mitarbeiterrabatte, BikeLeasing, eine Gruppenunfallversicherung und zahlreiche Rabattcodes über FutureBens und Corporate Benefits
- Transparente Unternehmenskommunikation mit Duz-Kultur und einer guten Work-Life-Balance

BEWIRB DICH JETZT! Wir freuen uns über deine vollständigen Bewerbungsunterlagen (Motivationsschreiben, Lebenslauf, Zeugnisse) mit Angabe deiner Gehaltsvorstellung sowie deinem frühestmöglichen Eintrittstermin. Selbstverständlich behandeln wir deine Daten vertraulich. Worauf wartest du? www.grofa.com/de/work-with-us

[Apply now](#)