

Wir suchen in Vollzeit am Standort Sennfeld

KEY ACCOUNT MANAGER RETAIL (M/W)

Die Winora Group, mit ihren international erfolgreichen Bike Marken Winora & Haibike, ist einer der führenden Hersteller hochwertiger Fahrräder in Europa und absoluter Leader im Segment moderner ePerformance Bikes.

Mit ihrem Teilegroßhandel E. Wiener Bike Parts und der Exklusivmarke XLC ist sie die Top Adresse für den europäischen Fahrrad-Fachhandel und die führenden P&A Brands. Eingebunden in das börsennotierte Unternehmen Accell-Group N.V., bieten wir eine zukunftsichere Beschäftigung.

Wenn Sie eine neue Herausforderung mit Perspektive in einem sportbegeisterten, teamorientierten Arbeitsumfeld mit sehr kurzen Entscheidungswegen suchen, dann warten Sie nicht länger.

Denn wir suchen ab sofort Verstärkung für unseren Standort Sennfeld.

Ihr Aufgabengebiet:

- Eigenständiger Ausbau und Pflege bestehender Kundenbeziehungen im Zuge der angestrebten Wachstumsziele sowie Aufbau neuer Kunden im Handel
- Verantwortliche Umsetzung der gemeinsam festgelegten Verkaufsziele für Einkaufsverbände und Key Accounts in der DACH-Region sowie Verhandlung von Konditionen und Preisen
- Entwicklung / Umsetzung der Strategie in Abstimmung mit der Vertriebsleitung
- Weiterentwicklung und Umsetzung der POS-Strategie für unsere Marke XLC
- Durchführung von Kundenpotential-, Markt- und Wettbewerbsanalysen
- Platzierung von neuen Marken und Produktneuheiten
- Ansprechpartner und Schnittstelle zwischen Kunden und Fachabteilungen
- Konzeptionelle und operative Weiterentwicklung aller vertrieblichen Strukturen und Prozesse
- Mitarbeit in Projekten sowie Teilnahme an Messen und Events

Ihr Profil/Qualifikation:

- Erfolgreich abgeschlossenes Hochschulstudium (Betriebswirtschaft, Wirtschaftswissenschaften, etc.), kaufmännische Ausbildung oder eine vergleichbare Qualifikation
- Mehrjährige Berufserfahrung im Außendienst / Vertrieb, vorzugsweise im Bereich Fahrradteile & Zubehör
- Authentische, selbstbewusste und gewinnende Persönlichkeit mit hoher Verantwortungsbereitschaft, unternehmerischen Denken sowie einer hohen Kundenorientierung und einer ausgeprägten Team- und Netzwerkfähigkeit
- Sicherer Umgang mit betriebswirtschaftlichen Zahlen unter Nutzung von MS Office
- Erfahrung im Umgang mit einem CRM- und ERP- System von Vorteil
- Ausgeprägte Hands On Mentalität und Bereitschaft zum Improvisieren
- Reisebereitschaft in der DACH-Region (ca. 50 %)
- Gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift



Wenn auch Sie ein Teil dieser Erfolgsgeschichte werden wollen, dann senden Sie uns Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen mit Lebenslauf, unter Angabe Ihrer Gehaltsvorstellung und des frühestmöglichen Eintrittstermins, per E-Mail an career@winora-group.de.