

Die Firma Kruitbosch in Zwolle (NL) ist Gesamtlieferant für den Fahrradfachhandel und Eigentümer der stark wachsenden Fahrradmarken Cortina und Alpina. Kruitbosch bietet ein komplettes Sortiment an Fahrradzubehör und -accessoires und berät Fahrradspezialisten im Bereich Kommunikations- und Werbemittel sowie Ladengestaltung. Mit 60 Jahren Erfahrung hat sich Kruitbosch in der Fahrradbranche zu einem festen Wert für alles, was mit Fahrrädern zu tun hat, entwickelt.

Das Unternehmen hat 170 begeisterte Mitarbeiter/innen, ist ein stark wachsendes Familienunternehmen und hat eine Betriebskultur, die sich als involviert, zuverlässig, innovativ und dynamisch beschreiben lässt.

Die Marke Cortina spielt in den Niederlanden und in Belgien eine wichtige Rolle im Segment Lifestyle-Citybikes. Die Marke bietet eine große Auswahl an hochwertigen Stadtfahrrädern und E-Bikes, die sich durch ihre auffallende Optik und ihr innovatives Design auszeichnen. Die Designer der Marke lassen sich von aktuellen Modetrends inspirieren. Cortina konzentriert sich vor allem auf eine junge Zielgruppe.

Um das Wachstum weiter auszubauen und dem Ziel, die Marke Cortina auf dem deutschen Markt zu etablieren, suchen wir ab sofort:

BUSINESS DEVELOPMENT MANAGER/IN DEUTSCHLAND

für die Marke Cortina

Stellenbeschreibung

Cortina ist seit 2008 aus dem Nichts zu einer der erfolgreichsten, beliebtesten und trendigsten Fahrradmarken der Niederlande geworden. Wir bieten Ihnen die Chance, diese außergewöhnliche Marke in Deutschland einzuführen. Ihr Auftrag ist es, das Wachstum der Marke Cortina in Deutschland marktorientiert und systematisch umzusetzen. Innerhalb des Unternehmens sind Sie die erste Anlaufstelle für den deutschen Markt. Sie beginnen mit einem Team von zwei Account Managern, bei Erfolg wird dieses Team weiter ausgebaut.

Kruitbosch ist ein niederländisches Unternehmen, das auf dem deutschen Markt tätig ist. Ein Markt, auf dem andere Standards, Anforderungen und Erwartungen gelten als auf dem niederländischen Markt. Aufgrund Ihrer Kenntnisse und Vorstellungen vom deutschen Markt, dem Verständnis anderer Kulturen und der damit verbundenen Vorgehensweise wissen Sie, wie Sie die Brücke zwischen einer niederländischen Marke und dem deutschen Markt bauen können. Sie sind in der Lage, Verbindungen zu finden und Verständnis und Motivation bei den Mitarbeitern von Kruitbosch für die Art und Weise zu schaffen, wie der deutsche Markt entwickelt wird.

Sie werden sich mit der Positionierung von Cortina auf dem deutschen Markt beschäftigen, Marktsegmente und Marktbedürfnisse identifizieren und diese in strategische Pläne umsetzen. Sie beraten das Produktmanagement bezüglich der Cortina Fahrräder, die den deutschen Anforderungen entsprechen, und setzen diese in Vertriebskonzepte um, die Sie auf dem deutschen Markt einführen.

Sie machen konkrete Pläne für den Aufbau, die Koordination und die Optimierung eines qualitativen Partnernetzes von Händlern und Vertriebskanälen in Deutschland. Sie richten Prozesse zwischen Händlern und Kruitbosch ein und beraten Händler und Kollegen über Service und Produkte sowie darüber, wie Sie den Wünschen und Bedürfnissen des deutschen Marktes gerecht werden. Signale, die vom Markt über Account Manager oder andere Kanäle kommen, können Sie logisch filtern, bündeln und priorisieren. Darüber hinaus beobachten Sie ständig Trends und Entwicklungen, wie z. B. Fahrradleasing und

„Bike-Sharing“. Sie erstellen dann fundierte Handlungspläne und sind für die Umsetzung verantwortlich. Sie arbeiten eng mit den Abteilungen Marketing und Produktentwicklung zusammen.

Sie sind für die Organisation Ihres Teams verantwortlich. Zusammen mit den Account Managern legen Sie fest, wie das Team den Markt bearbeitet. Die Account Manager binden Sie in Ihre Vision ein, unterstützen sie mit Informationen und Marktkenntnissen und coachen sie so, wie sie Händler am besten ansprechen und Kontakte pflegen können. Sie akquirieren auch aktiv neue Händler und sind regelmäßig an mehreren aufeinanderfolgenden Tagen unterwegs. Sie sind regelmäßig in der Zentrale in Zwolle (NL) anwesend.

Anforderungen

Sie verfügen über eine abgeschlossene akademische Ausbildung und umfangreiche Erfahrung in einer kaufmännischen Führungsrolle in der deutschen Fahrradbranche. Sie haben Erfahrung mit Marktforschung und Strategie. Sie beherrschen die deutsche und englische Sprache perfekt in Wort und Schrift.

Persönliche Eigenschaften

Sie sind eine solide Persönlichkeit mit kommerziellem Antrieb und Pionier in Herz und Seele, gleichzeitig aber auch eine teamorientierte Person. Sie ziehen Energie aus dem Motivieren, Überzeugen und Begeistern von Menschen. Sie sind aufgeschlossen und haben die Sensibilität, sich mit verschiedenen Kulturen, Arbeitsmethoden, Standards und Meinungen auseinander zu setzen. Das können Sie dann in konkrete Pläne und durchführbare Prozesse umsetzen.

Sie arbeiten systematisch, strukturiert und zielorientiert. Sie recherchieren gründlich und unterbreiten fundierte Vorschläge, bevor Sie loslegen; mit anderen Worten: Sie machen Pläne, die auf klaren Fakten basieren. Sie können eine Strategie entwickeln und diese dann in konkrete Aktionspläne umsetzen.

Außerdem haben Sie ein Gespür für Trends und sind begeistert über die Herausforderung, zum Erfolg von Kruitbosch und der soliden Positionierung der Marke Cortina in Deutschland beizutragen.

Haben wir Ihr Interesse geweckt?

Bitte senden Sie Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen mit frühestmöglichem Eintrittstermin an: Herrn Robbert-Jan Stals, jobs@kruitbosch.de