KEY ACCOUNT MANAGER GERMANY

20.06.2018

100% (M/W)

REFERENZ-NR. MR-001

DEINE HERAUS- FORDERUNG

- Verantwortung und Koordination des kompletten OEM Verkaufszyklus eines jeweiligen Modelljahres
- Ansprechperson für Einkäufer, Verkäufer, Kommunikations- und Marketingverantwortliche sowie die Geschäftsführung unserer OEM-Partner
- Analyse des zugeteilten Kundenportfolios sowie dessen professionelle Beratung
- Koordination des Forecasting-Prozesses in Zusammenarbeit mit der internen Koordinationsstelle
- Identifikation von geschäftsrelevanten Trends im Markt für High-End-Fahrräder (z.B. neue Prozesse und Abläufe, neue Markteinführungen, Verhalten von Konkurrenten und neue Vermarktungsansätze)

DEIN PROFIL

- Abgeschlossene kaufmännische Grund- sowie Weiterbildung (Niveau Bachelor oder Master)
- mehrjährige Praxiserfahrung im entsprechenden Bereich, idealerweise in der Fahrradbranche
- vorbildliche Kommunikationsfähigkeiten sowie professionelles Auftreten
- Sehr gute Deutsch- als auch Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- Fundierte MS-Office Kenntnisse
- Hohe Reisebereitschaft und Flexibilität
- Rasche Auffassungsgabe sowie ein gutes vernetztes Denken
- Ausgeprägte Konzeptions- und Koordinationsstärke
- Leidenschaft für das Produkt
- Engagierter Teamplayer
- Belastbar und ausdauernd
- Verantwortungsbewusst und selbstständig

UNSER ANGEBOT

- Junges und motiviertes Team
- Interessante und abwechslungsreiche Tätigkeit
- Moderne Infrastruktur
- Attraktive Anstellungsbedingungen
- Maßgeschneidertes Einführungsprogramm
- Sportliches und dynamisches Arbeitsumfeld

DEIN NEUBEGINN **BEWEGE MIT UNS DIE FAHRRADWELT!**

Auf unserer Website erfährst Du mehr über unser Unternehmen: www.dtswiss.com

Unsere Personalabteilung nimmt sich für allfällige Fragen gerne Zeit für Dich und freut sich auf Deine vollständige Bewerbung mit der Referenz-Nr. MR-001.