

*Hallo,*

Wir sind Basil und wir sind am glücklichsten wenn du oft und mit viel Vergnügen auf deinem Fahrrad unterwegs bist. Um deine Radfahrten noch unbesorgter sein zu lassen entwickeln wir seit über 40 Jahren geschmackvolles und funktionelles Fahrradzubehör (Fahrradkörbe, Fahrradpacktaschen, Tierfahrradkörbe, Befestigungssysteme und Zubehör).

Unsere Marke ist vor allem für stilvolles Design, Qualität und faire Preise mit Hinblick auf Nachhaltigkeit und Umwelt bekannt und zeichnet sich durch innovative Produkte aus.

Wir suchen einen kundenorientierten

Account Manager (m/w) Region Mitten / Süddeutschland B2B

um unsere ambitionierte Ziele realisieren zu können.

Als Account Manager/in bist du der Motor der unser B-to-B Geschäft vorantreibt und verantwortlich für die Kontaktpflege und den kommerziellen Ausbau der direkten Kunden. Du baust Brücken, verstärkst Beziehungen, gewinnst Vertrauen, findest Lösungen und entwickelst kommerzielle Projekte und Kampagnen. Du erstellst deinen eigenen Businessplan, triffst eigene Entscheidungen und monitorst deine Verkaufs- und Zielsetzungen. Nicht nur für Basil, sondern auch für MIK, unser revolutionäres Klick-System für Gepäckträger. Dank des MIK-Systems lässt sich alles Beliebige auf dem Gepäckträger einklinken.

Weil Du dich immer mit neuesten Entwicklungen in der Branche vertraut machst und stets für relevante Marktinformation sorgst, kannst du deinen Kunden anbieten was sie brauchen, bevor sie selber wissen das sie es nötig haben. Ihrer Zielgruppe bringst du unser Produkt durch Beratung und Sortimentstraining näher. Du begleitest direkte (Großhändler, Geschäftsketten und Fahrradhersteller) und indirekte Kunden (Fahrradfachgeschäfte) bei der Zusammenstellung ihres idealen Sortiments und empfehlst bezüglich des optimalen Ertrags pro Quadratmeter. Bei der dazugehörigen Regalgestaltung bringst du sie durch unsere Entwürfe auf ein höheres Niveau. Bei deiner Teilnahme an (internationalen) Messen legst du durch inhaltssvolle Gespräche neue Kontakte und begrüßt du vertraute Kunden. Deine Kunden befinden sich hauptsächlich in Deutschland, aber einige auch in Österreich und in der Schweiz.

Du wirst bei unserem Verkaufsteam für Deutschland an Board kommen und aus den Niederlanden durch deine Innendienst Kollegen unterstützt. Du Deine Erfahrungen und Resultate rapportierst du an deinen Niederländischen Verkaufsmanager.

Wie du bist und was du hast:

- Motiviert, ergebnisorientiert, systematisch
- Professionell, kunden- und serviceorientiert
- Organisiert, selbstständig und proaktiv
- Hands-on-Mentalität und empathisch
- Erfahrung im Außendienst, bevorzugt im Groß- oder Einzelhandel
- Erfahrung mit Ladeneinrichtung und Marketingkenntnisse sind von Vorteil
- Fachhochschulniveau
- Gutes Englisch (Intercompany) ist erforderlich

Warum Basil? Wir bieten dir:

- Eine herausfordernde, internationale Position mit der Möglichkeit, unser Unternehmen in Deutschland weiter zu etablieren
- Dynamische, gemeinsam weiter entwickelnde Organisation
- Qualitativ hochwertige Produkte
- Serviceorientierte und informelle Organisation
- Gute Arbeitsatmosphäre mit enthusiastischen und leidenschaftlichen Kollegen/-innen

Unser Betriebsklima ist offen und informell und kennzeichnet sich durch kurze Kommunikationswege. Bei uns gibt es viel Raum für Eigeninitiative. Mit unseren passionierten und engagierten Mitarbeitern/-innen arbeiten wir ununterbrochen an einer stilvollen Kollektion, die hauptsächlich über Fahrradhändler verkauft wird.

Haben wir etwas in dir wach gemacht?

Bewerbe dich dann einfach, aber ausschließlich online über hr@basil.nl.

Für weitere Auskünfte steht dir Marc Roelofsen unter der Telefonnummer +31 315 632222 gerne zur Verfügung. Bitte schicke uns deine Bewerbung mit Motivation und Lebenslauf bis spätestens 9. Januar 2019 zu.

Möchtest du mehr über uns wissen, dann findest du weiter Information unter www.basil.com