



Wir suchen dich als

## Sales Manager Aftermarket

Für die DACH Region

AXA Bike Security ist ein wichtiger Bestandteil der Fahrradkultur. Bereits seit über 115 Jahren setzt die Firma alles daran, Radfahrer und Fahrräder optimal zu schützen.

AXA BikeSecurity umfasst das Sortiment Fahrradschlösser, Fahrradbeleuchtung sowie Ketten- und Mantelschutz. AXA STENMAN ist der stolze Besitzer von Produktionsstätten in den Niederlanden, Frankreich und Polen. Unsere Verkaufsgagenturen befinden sich in den Niederlanden, Deutschland, Frankreich und Polen. AXA ist Teil des Konzern Allegion und gehört somit zu einem weltweit agierenden Konzern im Bereich der Sicherheit.

Um die täglich wachsenden Herausforderungen zu meistern, suchen wir neue Talente – wir suchen DICH, denn nur gemeinsam mit Dir sind wir erfolgreich: Als Sales Manager Aftermarket DACH leitest DU das aktuell 4-köpfige Aftermarket Sales Team in der DACH-Region (Deutschland, Österreich, Schweiz). DU trägst die volle Verantwortung für die Umsetzung der AXA Aftermarket-Strategie, um unsere Ziele wie Umsatz, Margen, Kundenzufriedenheit und Mitarbeiterengagement zu erreichen.

### Dein Fokus

- Entwicklung und Umsetzung einer klaren strategischen Ausrichtung für den Aftermarket, einschließlich Expansionsstrategien und Gewinnung
- Förderung von profitablen Wachstum, Maximierung des Anteils in bestehenden Märkten und Identifizierung neuer Wachstumsbereiche
- Erschließung von Geschäftsmöglichkeiten, die sich aus neuen Produkteinführungen und End-of-Life-Produkten als Teil des Obsoleszenz Zyklus ergeben
- Input und Unterstützung bei der Entwicklung von (Instore-) Marketingplänen und neuen AXA Produktinnovationen
- Unterstützung des Händlerverkaufs durch unser Instore-Regalprogramm
- Sicherstellung eines exzellenten Kundenservices und kontinuierliche Verbesserung der Kundenzufriedenheit durch Pflege bestehender Kundenbeziehungen sowie

Entwicklung von neuen persönlich-positiven Geschäftsbeziehungen im Bike Business

- Coaching und Führung des After-Market-Verkaufsteam auf täglicher Basis
- Fortlaufende Sicherstellung des Informationsaustauschs innerhalb der Abteilungen Finance, HR, Operations, Marketing, Product Development

### Deine Stärken

DU verfügst über ein abgeschlossenes Hochschulstudium und hast bereits mehrere Jahre einschlägige Berufserfahrung in leitender Funktion eines Vertriebsteams sammeln können. Durch deinen starken Geschäftssinn und deine Leidenschaft für die Führung eines dynamischen Teams weißt DU, wie ein Sales Team effektiv motiviert und gecoacht wird. Dein Ziel ist maximalen profitablen Wachstum zu generieren und für ein starkes Teamgefühl zu sorgen. Als Eigenschaften zeichnen dich eine hohe Lösungsorientierung, ein pragmatischer Arbeitsstil und ein empathischer, aber zielgerichteter Führungsstil aus. DU bist bereit national und international zu reisen und auf allen Ebenen einer Organisation auf Englisch und Deutsch zu kommunizieren? Dann bist DU bei uns richtig!

### Unsere Stärken

Neben einem unbefristeten Arbeitsvertrag, einer leistungsgerechten Vergütung sowie einen Firmenwagen bieten wir dir einen interessanten Arbeitsplatz in einer international agierenden Unternehmensgruppe mit entsprechenden Entwicklungsmöglichkeiten und Talentförderung. Durch unser hilfsbereites, aufgeschlossenes und begeistertes Team stellen wir ein umfassendes Onboarding-Programm sicher, um dich in den ersten Wochen maximal in unser Team zu integrieren. Ebenso geben wir dir Raum für deine Ideen und Innovationen, um deine eigene Vision zu erfüllen!