

Trek Bicycle ist ein global führender Hersteller von innovativen Fahrrädern und Fahrrad- Zubehör. Wir bauen ausschliesslich Produkte, die wir lieben, wir leben absolute Kundenorientierung und wir verändern die Welt, indem wir mehr Menschen aufs Fahrrad bringen. Hierfür entwickeln und produzieren wir mit über 6'500 Mitarbeitern innovative Produkte – und das bereits seit 1976. Weitere Infos findest du auf www.trekbikes.com.

Für deren Kundensupport im **Bereich Aussendienst** suchen wir für den Markt in Deutschland für das **Gebiet Westdeutschland (Nordrhein-Westfalen)** per sofort oder nach Vereinbarung eine/n erfahrene/n:

Territory Manager 100% (m/w/d)

Als Territory Manager übernimmst du ein etabliertes Verkaufsgebiet mit sehr viel Potenzial für unsere Radmarken **Trek**, **Diamant** und **Electra** sowie unsere **Bontrager** Zubehörpalette. Du stellst die Kundenbetreuung vor Ort sicher und berichtest in deiner Funktion direkt an den Verkaufsleiter DACH. Der Firmensitz für die Länder Deutschland, Österreich und der Schweiz ist in Dübendorf – in der Nähe von Zürich (CH).

In dieser Position nutzt du deine strategische Arbeitsweise, dein Fachwissen und deine begeisterte Art, um unsere Kunden durch viel direkten Kundenkontakt mitreißen zu können. Absolute Zuverlässigkeit und ausgeprägtes Engagement für unsere Firma und unsere Kunden sind für dich selbstverständlich. Promotions-Einsätze sowohl für unsere Kunden als auch für unsere Firma sind für dich auch an Wochenenden kein Hindernis. Trotz des selbständigen Arbeitens im Verkaufsgebiet bist du ein Teamplayer, der im Austausch mit Kollegen gut harmoniert.

Deine Hauptaufgaben:

Kundenbetreuung / Verkauf / Betriebsberatung

- Beratung und Betreuung des bestehenden Kundenstamms
- Ausbau des Marktanteils durch strategische Händlerprojekte
- Betriebsberatungen (Win the Season) für die Verbesserung von Händlerkompetenzen und Kundenbindungen
- Aktiver Verkauf unserer Produktpalette
- Analyse des Marktpotenzials im zugewiesenen Gebiet und Ausarbeitung von Konzepten, um den Marktanteil aktiv zu erhöhen

Produktpräsentation / Händlerschulung / Technischer Support

- Präsentation der jeweils aktuellen Modellpalette
- Personalschulung unserer Fachhändler
- Technische Unterstützung für die Fachhändler vor Ort

Messe-, Event- und Ausstellungssupport

- Planung, Koordination und selbständige Durchführung von Händlererevents und kleinen Messe- und Eventauftritten
- Mithilfe bei Firmen- und Test-Veranstaltungen

Dein Profil:

Beruflich:

- Hohe Affinität mit dem Thema Fahrrad
- Hohe Reisebereitschaft
- Sehr strukturierte und strategische Arbeitsweise
- Gute Anwenderkenntnisse der Microsoft-Office-Programme (Excel, Word, Teams, Outlook, OneNote, PowerPoint etc.)
- Überzeugende Präsentationstechnik
- Verkaufstalent
- Vertiefte Branchenkenntnisse
- Technisches Basiswissen im Bereich Fahrrad, Fahrwerke, E-Bikes



Sprachen:

- Sehr gute Deutschkenntnisse in Wort und Schrift
- Gute Englischkenntnisse

Persönlich:

- Überdurchschnittlich ausgeprägtes Kundenengagement
- Überzeugendes Auftreten, Verhandlungsgeschick und Durchsetzungsvermögen
- Kontakt- sowie Teamfähigkeit
- Belastbarkeit, Kommunikationsfähigkeit und Organisationstalent
- Gewissenhafte, selbständige, serviceorientierte und proaktive Arbeitsweise
- Motivation für neue Herausforderungen
- Aktiver Radfahrer mit hoher Affinität zu unseren Produkten

Was wir dir bieten:

- Vielseitiges Aufgabenspektrum mit einem grossen Verantwortungsbereich und Freiraum für Eigeninitiativen
- Mit Great Place to Work Label zertifiziertes und inhabergeführtes Unternehmen
- Modernste IT-Tools
- Sehr gute Trek-Benefits
- Motiviertes und offenes Team

Bist du begeistert und möchtest Teil der Trek-Familie werden?

Wir freuen uns auf deine vollständigen Bewerbungsunterlagen per E-Mail an: JoinUs@trekbikes.com

Unvollständige Bewerbungen werden nicht berücksichtigt.

