

## SALES MANAGER OEM FOR DACH AND CENTRAL EASTERN EUROPE

Verbraucher und Unternehmen sind auf der Suche nach einer gesunden, umweltfreundlichen und nachhaltigen Art der Fortbewegung in den Städten in ganz Europa. Das Ergebnis ist eine wachsende und innovative Fahrradindustrie, die ständig in Bewegung ist.

Seit der Gründung unseres Geschäftsbereichs Global Portable Security im Jahr 2016 haben wir die Stärken unserer drei renommierten und starken Fahrradsicherheitsmarken AXA, Trelock und Kryptonite vereint. Das Ergebnis ist eine führende Position als Partner für Fahrradhersteller und Marken (OEM) und Händler und Fahrradgeschäfte (After Market).

Das Produktportfolio umfasst Fahrradschlösser, Fahrradbeleuchtung, intelligente IoT-Lösungen und Kettenschutzvorrichtungen. Die Entwicklung erfolgt in eigenem Haus mit unseren Produktmanagern und Ingenieurteams. Ein Großteil der Waren wird in unseren Produktionen in Veenendaal (NL), Clamecy (F) und Zawiercie (PL) hergestellt.

### Die Position:

Die Beziehung zu unseren Kunden in der DACH- und CEE-Region ist unsere oberste Priorität. Wir suchen einen Vertriebsleiter mit einer Hands-on-Mentalität, der mehr als sein Bestes tut, um unsere Kunden zufrieden zu stellen. Der OEM-Verkaufsleiter wird Teil des globalen OEM-Teams sein und gemeinsam sind wir für die Entwicklung und Umsetzung unserer Wachstumsstrategie verantwortlich. Sie werden den OEM-Vertrieb leiten und vorantreiben und eine professionelle und enthusiastische Führung bieten, die uns hilft, das Wachstum und das Engagement des gesamten Teams, mit dem Sie arbeiten werden, voranzutreiben.

Auf Basis Ihrer Kundenbeziehungen und Marktkenntnissen werden Sie dem Produktmanagement und der technischen Organisation Anregungen und Ideen für die Entwicklung neuer Produkte und die Entwicklung kundenspezifischer Produkte liefern. Sie berichten an den Global OEM Sales Director.

### Primäre Verantwortlichkeiten:

- Kontinuierliche Verbesserung der Kundenzufriedenheit (NPS)
- Förderung des profitablen Wachstums in Ihrer Region durch Maximierung des Anteils in bestehenden Märkten und Identifizierung neuer Bereiche für profitables Wachstum
- Sie leiten den OEM-Vertrieb in DACH und CEE Regionen und sorgen für eine gute Abstimmung innerhalb des globalen OEM-Teams, des Kundendienstes und des Produktmanagements. Das Netz der Fahrradhersteller wird immer globaler und dies muss für unser eigenes Geschäft gut abgestimmt werden
- Die Gewährleistung einer engen und effizienten Zusammenarbeit mit dem Kundendienstteam, dem Marketing und anderen Abteilungen wie Finance, Supply Chain und Planning.
- Mitwirkung, Realisierung und Überwachung der jährlichen Betriebsplanung, des Margenplans und des Forecasts
- Starke Führung im Tagesgeschäft und Präsenz, Verfügbarkeit, Erreichbarkeit und proaktive Kommunikation mit allen Beteiligten
- Identifizierung von Upsell-, Cross-Sell- und Erneuerungsmöglichkeiten und regelmäßige Kommunikation mit dem Vertriebsteam
- Monatliche Berichterstattung über die Fortschritte bei den Kundenplänen, Umsatzprognosen und Aktivitäten, die zur Weiterentwicklung unseres Marktanteils beitragen

### Qualifikationen:

- Hochschulabschluss und mindestens 10 Jahre Erfahrung in einer kaufmännischen Funktion, vorzugsweise in der Fahrradbranche in einem Unternehmen ähnlicher Größe
- Nachgewiesene Erfolge beim Erreichen und/oder Übertreffen von Zielen
- Ausgeprägter Geschäftssinn und eine hohe Erfolgsbilanz in Kundengesprächen
- Nachweisliche Fähigkeiten zur Kommunikation und zum Aufbau von Beziehungen. Sie sollten in der Lage sein, mit Kritik umgehen zu können, und über ein hohes Maß an Belastbarkeit und Einfühlungsvermögen verfügen.
- Verhandlungssicherheit in deutscher und englischer Sprache

### Was wir bieten:

- Festanstellung
- Einen interessanten Arbeitsplatz in einer international tätigen Unternehmensgruppe
- Leistungsgerechte Vergütung
- Firmenwagen
- Gute Entwicklungsmöglichkeiten
- Jobrad

**Bitte richten Sie Ihre Bewerbungsunterlagen ausschließlich per E-Mail mit Nennung Ihres frühestmöglichen Eintrittstermins und Gehaltsvorstellung an Herrn Søren May: [soeren.may@allegion.com](mailto:soeren.may@allegion.com)**

ALLEGION GPS | z. H. Herrn Søren May | Johann-Krane-Weg 37 | 48149 Münster  
Tel.: 0251 91999-24 | [soeren.may@allegion.com](mailto:soeren.may@allegion.com)