
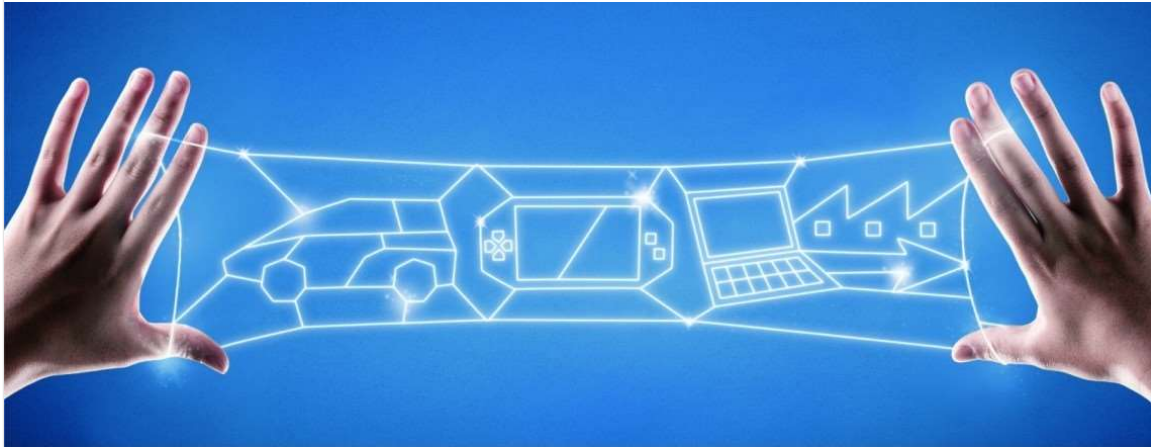


# Sales Engineer/Account Manager (m/w/d) Fahrrad/E-Bike

ALPS ALPINE EUROPE  Publiziert: 04.05.2023

 Leinfelden-Echterdingen

 Unterschleißheim



## PERFECTING THE ART OF ELECTRONICS

Die ALPS ALPINE EUROPE GmbH gehört der japanischen ALPSALPINE CO. LTD. an. Unsere Philosophie lautet „Perfecting the Art of Electronics“ – hierbei agiert ALPSALPINE CO. LTD. seit 1948 als einer der weltweit größten, unabhängigen Hersteller von elektronischen und elektromechanischen Komponenten im Automobilsektor sowie für Unterhaltungselektronik, Haushaltsgeräte und Industrieanlagen. Der europäische Hauptsitz in Unterschleißheim bei München koordiniert die Sales, Marketing und Product-Engineering-Aktivitäten unserer Büros in Düsseldorf, Stuttgart, Wolfsburg, Paris, Milton Keynes, Coventry, Göteborg, Frölanda und Mailand sowie die Produktion in unserem Werk in Dortmund. Unsere Kunden sind Automobilhersteller, TIER1 Lieferanten und andere Global Player. ALPS ALPINE CO. LTD zählt rund 42.000 Mitarbeiter weltweit, davon sind aktuell rund 740 Mitarbeiter für ALPS ALPINE Europe GmbH tätig.

ALPS ALPINE wendet seine Erfahrung im Automobilsektor auf die Welt des Radfahrens an. Unser Ziel: mehr Komfort und Sicherheit auch für E-Bikes. Werden Sie Teil dieser Erfolgsgeschichte und starten Sie Ihre Karriere bei ALPS ALPINE.

Zur Verstärkung unseres Mobility Sales Teams suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen **Sales Engineer/Account Manager (m/w/d) für Fahrrad/E-Bike Lösungen in Europa.**

## IHRE AUFGABEN

- Aufbau einer soliden Kundenbasis für unsere Fahrrad/E-Bike Produkte an Fahrradhersteller und Fahrrad-Komponentenhersteller in Deutschland und Europa, einschließlich Identifikation potenzieller Neukunden sowie die Pflege langfristiger und intensiver Geschäftsbeziehungen
- Vorstellung unserer Produkte bei Kundenterminen, auf Messen und Veranstaltungen
- Kundenberatung inkl. Abklärung der grundsätzlichen technischen Spezifikationen und Anforderungen sowie Koordination der weiterführenden technischen Abstimmungen mit den Bereichen Produktmanagement und Engineering
- Planung der Preisgestaltung sowie projektspezifische Angebotserstellung und Verhandlungsführung für Preise und Konditionen bis zum Vertragsabschluss
- Unterstützung bei der Erstellung von kundenspezifischen Zielbudgets sowie kontinuierliches Überwachen und Sicherstellen der Zielerreichung mittels KPI

- Enge Abstimmung mit dem Produktmanagement hinsichtlich strategischer Geschäftsfeldentwicklung, Produktportfolio, Kundenbasis, Business Case Kalkulation und Geschäftsmodelle zum Aufbau einer langfristig erfolgreichen Geschäftssparte für Fahrrad/E-Bike Produkte

## IHR PROFIL

- Erfolgreich abgeschlossenes Studium im Bereich BWL, Finanzwirtschaft, Produktmanagement, Wirtschaftsingenieurwesen oder einem vergleichbaren Studiengang
- Einschlägige Berufserfahrung im Bereich Vertrieb, Account Management oder in einem äquivalenten Bereich
- Hohe Fahrrad-Affinität, sowie einschlägige Erfahrung und persönliche Kontakte in der Fahrradbranche in Deutschland und Europa
- Gutes Verständnis gängiger Geschäftsmodelle und Interesse an der Mitentwicklung und Einführung neuer Geschäftsmodelle
- Verhandlungsgeschick, überzeugende Kommunikations- und Präsentationsfähigkeiten, souveräne und positive Ausstrahlung
- Hohe Motivation, proaktive und lösungsorientierte und eigenverantwortliche Arbeitsweise
- Sichere Anwendung gängiger Softwaretools (u.a. Microsoft 365)
- Idealerweise Erfahrung mit Salesforce oder ähnlichen CRM Systemen
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- Hohe Flexibilität und Reisebereitschaft

## UNSER ANGEBOT

Die hohen Ansprüche, an denen wir uns und unsere Produktqualität messen lassen, stellen wir auch an unsere Mitarbeiter. Allerdings erfolgen Fördern und Fordern bei ALPS ALPINE „Hand in Hand“ und wir wissen den Einsatz und die Leidenschaft unserer Kollegen stets zu schätzen! Daher bieten wir Ihnen neben einem attraktiven Gehalt auch zahlreiche weitere Mitarbeiter Vorteile. Für eine ausgewogene Balance zwischen Beruf und Privatleben sorgt die so genannte Vertrauensarbeitszeit, die es unseren Mitarbeitern ermöglicht den Arbeitsalltag flexibler zu gestalten. Zudem profitieren Sie von 30 Tagen Jahresurlaub. Um die Mitarbeiter in ihrem Job bestmöglich zu unterstützen, bieten wir eine professionell strukturierte Einarbeitung sowie im weiteren Verlauf regelmäßige zielgerichtete Weiterbildungsseminare an. Auch die längerfristige Perspektive und Zukunft unserer Mitarbeiter ist uns wichtig, weshalb wir eine arbeitgeberseitige betriebliche Altersvorsorge zusätzlich finanzieren. Als fürsorgender Arbeitgeber sichern wir Sie zudem 24/7 vor, während und nach der Arbeit durch eine weitreichende Unfallversicherung ab.