

Wer wir sind ...

BZEN ist ein Unternehmen aus Belgien und Vorreiter für superleichte und stylische E-Bikes! Wir sind stolz darauf, unseren Kunden ein einzigartiges Fahrerlebnis zu bieten, bei dem sie sich wohl und frei fühlen können und sich entspannt auf dem Fahrrad durch die Stadt bewegen!

Unsere Fahrräder sind einfach zu fahren und für eine lange Lebensdauer gebaut. Wir garantieren höchste Qualität, indem wir die Fahrräder in unserer eigenen Manufaktur entwerfen und herstellen.

Um sicherzustellen, dass unsere Kunden ein frisch montiertes Fahrrad mit modernster Technologie erhalten, liegt unser Schwerpunkt auf dem Online-Verkauf. Und damit unsere Kunden BZEN-Räder im ganzen Land Probe fahren können, arbeiten wir mit einem Netzwerk ausgewählter Servicepartner zusammen, die auch am Verkaufsprozess teilhaben.

Entdecke mehr unter www.bzenbikes.com

Für unsere weitere Expansion suchen wir ab sofort einen freiberuflichen

AREA SALES MANAGER GERMANY (m/f/d)

- Du wirst eigenverantwortlich unser Verkaufsgebiet erweitern und mit unserem individuellen und attraktiven Service- und Vertriebsansatz betreuen und weiterentwickeln.
- Über dein bestehendes Netzwerk oder Desk Research geeignete Service-Partner in strategisch wichtigen Regionen (mit Schwerpunkt in Mittel-/Nord-Deutschland und Metropol-Städten wie z.B. Berlin) identifizieren und durch Besuche vor Ort in unser Netzwerk akquirieren.
- Den Vertragsabschluss betreuen und Bestellungen aufnehmen. Zusammen mit unserem Sales- und Customer-Support-Team wirst Du unsere Partner intensiv unterstützen, um ein herausragendes BZEN Erlebnis zu garantieren. Durch regelmäßige Besuche vor Ort und Vorführen der Fahrräder die Zufriedenheit unserer Partner sicherstellen und die Verkaufsziele erreichen.
- Mit Deiner dynamischen, offenen und kundenorientierten Persönlichkeit sowie Deiner praktischen Herangehensweise maßgeblich zur Erfolgsgeschichte von BZEN beitragen.

Das bringst du mit ...

- solide Erfahrung im Verkauf, gute Kenntnisse und Leidenschaft für Fahrräder
- selbständige Arbeitsweise und Festlegen von Prioritäten, einschließlich der Planung von Außendienstbesuchen und der Bearbeitung von Kundenanfragen
- pro-aktive Herangehensweise und Bereitschaft zur Umsetzung von Verkaufsmaßnahmen vor Ort bei Partnern und Messen mit etwa 50%-Anteil Außendienstarbeit
- Führerscheinklasse B und idealerweise Wohnsitz im Norden (Berlin, Hannover, Bremen, Hamburg)
- Fließendes Deutsch sowie sicheres Englisch ist ein Muss.

Wir bieten ...

- Familiärer Spirit und die Möglichkeit, Teil eines ambitionierten und stark wachsenden Unternehmens zu werden.
- Offene Zusammenarbeit in einem internationalen und dynamischen Team mit flachen Hierarchien und absoluten E-Bike-Enthusiasten
- Hohes Maß an Eigenverantwortung, selbständiger Arbeitsweise und flexibler Arbeitszeitgestaltung
- attraktives Vergütungsmodell mit festem Anteil pro Arbeitstag und Erfolgsbonus pro gewonnenem Service-Partner
- Training und professionelle Marketingunterstützung durch unser engagiertes Team
- Attraktive Angebote für den Kauf von BZEN-Produkten



- Die Möglichkeit, unsere faszinierende Marke und Dich und Deine Arbeit gemeinsam auf die nächste Stufe zu heben.

Haben wir Dein Interesse an der BZEN Welt geweckt und Du möchtest gerne Teil unseres Teams werden?

Dann sende bitte Deine Bewerbungsunterlagen mit Lebenslauf, Gehaltsvorstellungen mit Tagessatz und dem schnellstmöglichen Eintrittstermin via Mail an Janosch Nellen, janosch.nellen@bzenbikes.com.

Weitere Infos zur Marke auf <http://www.bzenbikes.com/>