



# HOHEACHT

dein neuer Horizont.

## VERTRIEBSMITARBEITER:INNEN AUSSENDIENST

UNTERSCHIEDLICHE REGIONEN:  
DE | AT | IT

 **TECHNIBIKE**

Mit großer Leidenschaft, vielen Ideen und einer Menge Erfahrung haben wir uns 2021 als „HoheAcht“ auf die Reise gemacht, um E-Biker mit einzigartigen Lösungen zu begeistern. Der Markenname, der sich am höchsten Berg der Vulkaneifel orientiert, ist kein Zufall, sondern ein klares Bekenntnis zu unserer Herkunft, die auch in unseren Rädern zum Ausdruck kommt. Unter dem Dach der TechniBike GmbH entwickeln und vertreiben wir neben HoheAcht-E-Bikes auch sportliche Kinderräder der Marke PYRO. Als Teil der Techniropa Holding haben wir, wie weitere Schwestern der Unternehmensgruppe (z. B. TechniSat) unseren Hauptsitz in Daun (Rheinland-Pfalz). Unser Entwicklungs- und Produktmanagement-Team sitzt in Kusterdingen (Baden-Württemberg).

Im Jahr 2024 ist unser Weg klar auf Wachstum ausgelegt. Deshalb suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt Verstärkung für unseren Vertriebs-Außendienst in mehreren Regionen Deutschlands sowie Österreich und ggf. Italien.

*Aus Gründen der besseren Lesbarkeit wird auf die gleichzeitige Verwendung der Sprachform männlich, weiblich und divers verzichtet. Sämtliche Stellenbezeichnungen gelten gleichermaßen für alle Geschlechter.*

### DAS ERWARTET DICH

Eine abwechslungsreiche Tätigkeit in einer nachhaltig wachsenden Branche

Ein top motiviertes und qualifiziertes Team mit flachen Hierarchien und schnellen Kommunikationswegen

Offene Ohren unseres Entwicklungsteams für ein Feedback aus dem Markt

Premium Bikes in unterschiedlichen Kategorien

30 Tage Jahresurlaub, Mitarbeiterevents, Betriebliche Altersversorgung

Ein attraktives Gehalt mit Leistungsbonus und einem Firmenwagen auch zur privaten Nutzung

Die Möglichkeit zum Dienstradleasing

Oder scanne den QR-Code 

Bewirb dich direkt unter:  
<https://technibike.de/pages/stellenborse>



## WIR SUCHEN DICH

### WAS DU MACHST

Du besuchst Fahrradfachhändler und sorgst damit für einen erfolgreichen Auf- und Ausbau unserer Kundenbeziehungen.

Du identifizierst und verfolgst Verkaufschancen und gewinnst dadurch Neukunden.

Du trägst die Verantwortung für den Umsatz in dem jeweiligen Vertriebsgebiet durch aktives Account-Management.

Du vertrittst unsere Marke auf Messen und Veranstaltungen und leistest damit einen entscheidenden Beitrag zur Erhöhung unserer Marktpräsenz.

### WAS DU HAST

Idealerweise Vertriebserfahrung in der Fahrradbranche

Teamfähigkeit, Eigeninitiative und Verhandlungsgeschick

Gute analytische Fähigkeiten und ein lösungsorientiertes Denken

Eine ausgeprägte Kundenorientierung und hohe Kommunikationsfähigkeit

Viel Freude am Reisen

Kenntnisse in Warenwirtschafts- und CRM-Systemen (vorteilhaft)

MS-Office-Kenntnisse

Und vor Allem:

**GROSSE BEGEISTERUNG FÜR  
DAS THEMA (E-)BIKE**