



## HIER BRINGEN WIR DIE NACHHALTIGE MOBILITÄT AUF DIE STRASSE – UND UNSERE KARRIEREN AUCH.

CHRISTINE – REGIONAL SALES MANAGER, CHRISTELLE – COMMERCIAL DIRECTOR ZW



Du willst dich im Job beweisen und suchst eine spannende Herausforderung? Du freust dich auf neue Aufgaben, die Spaß machen – und an denen du auch wachsen kannst? Du möchtest in einem Team arbeiten, das dich immer unterstützt? Mit Kolleginnen und Kollegen, von denen du auch viel lernen kannst? Dann bist du bei Michelin genau richtig!

**Wir machen Mobilität nachhaltig und zukunftsfähig:** Als größter Reifenhersteller der Welt sind wir uns unserer Verantwortung für Mensch und Umwelt bewusst. Deshalb entwickeln wir Reifen, High-Tech-Produkte und digitale Dienstleistungen für die nachhaltige Mobilität von morgen. Und wir sind sehr glücklich, dass wir das gemeinsam mit einem engagierten Team tun können, das diesen Wandel aktiv mit uns gestalten will.

**Wir wissen genau:** Der wichtigste Treiber für Innovationen sind unsere weltweit mehr als 114.000 Mitarbeitenden aus 170 Nationen. Ihre Bedürfnisse stehen bei uns im Fokus: Wir wollen ihnen Aufgaben bieten, die sie fordern – und tun dabei alles, um jede\*n individuell zu fördern. Zugleich kann hier jede\*r Mitarbeitende einen sinnstiftenden Beitrag für die Umwelt, die Gesellschaft und die Menschen um sie herum leisten. Bei Michelin können sich alle Mitarbeitenden einbringen und so die Zukunft aktiv mitgestalten.

**Wir bieten dir mehr als einen Job:** Bei Michelin arbeitest du in einem Unternehmen, in dem Respekt, Dialog, Leidenschaft und Vertrauen der Schlüssel für eine erfolgreiche Zusammenarbeit sind. Ob Marketing, Vertrieb, Produktion, Qualität, Einkauf oder Personal: An unseren 11 Standorten in Deutschland, Österreich und der Schweiz findest du genau die passende Aufgabe für dich. Einen Job, in dem du dich wirklich einbringen kannst und der dir zugleich Sicherheit und vielfältige Karrierechancen bietet.

## LASS UNS GEMEINSAM GUTES BEWEGEN. JETZT!

Für die Michelin Reifenwerke AG & Co. KGaA am Standort Frankfurt am Main suchen wir dich als

## KEY ACCOUNT MANAGER\*IN FAHRRADREIFEN DACH (W/M/D)

UNBEFRISTET / VOLLZEIT / KENNZIFFER R-2024012582

Mit Hinblick auf die neue, urbane und nachhaltige Mobilität ist die Fahrradbranche einer der wichtigen Hebel des profitablen Wachstums bei Michelin.

In diesem Kontext bist du in dieser Funktion vollumfänglich verantwortlich für das profitable Wachstum des Fahrradgeschäftes, insbesondere für MTB, Road & City Premium in DACH sowie die Implementierung der Go2Market & Distributionsstrategie in Abstimmung mit dem Commercial Director Zweirad & der Business Line Zweirad.

### DEINE AUFGABEN, UM DIE ZUKUNFT MITZUGESTALTEN:

- **Du übernimmst Verantwortung:** In dieser Position erreichst und übertriffst du die definierten Volumen-, Umsatz- und Margenziele mit Fokus auf Premium Fahrräder. Dazu übernimmst du die Definition, Betreuung und Entwicklung der bestehenden Kunden- und Geschäftsbeziehungen mit Grossisten, Pure Playern Internet und ausgewählten Premium Erstausrüster in Deutschland, Österreich und der Schweiz.
- **Du erledigst vielfältige Aufgaben:** Du erarbeitest die Marketing-Aktionspläne mit Partnerhändlern (auch e-Retail) und setzt Marketingmaßnahmen für Premium-Unterhändler erfolgreich um. Ebenso repräsentierst du Michelin bei definierten Fahrrad Events & Messen.
- **Du treibst Dinge eigenverantwortlich voran:** Du konzipierst die Fahrrad-Distributionsstrategie für die DACH-Region und setzt sie um. Die Steuerung und Verfolgung relevanter Key Account KPIs (Lagerbestand, Sell-Out, usw.) liegt ebenfalls in deiner Verantwortung.
- **Du bist eine wichtige Schnittstelle:** Du koordinierst deine Key Accounts auf europäischer Ebene. In Abstimmung mit dem Commercial Director Zweirad und dem Brand Manager Zweirad gibst du beispielsweise Input für Go2Market, Produktstrategie, Distribution und den Kommunikationsplan auf Europa Nord Ebene.

### DAS BRINGST DU MIT:

- Du bist leidenschaftliche/r **Fahrradfahrer\*in** und/oder der absolute Produktexperte, der/die bereits das benötigte **Netzwerk** aus der Fahrradbranche mitbringt.
- Du hast ein abgeschlossenes **Hochschulstudium im Bereich Betriebswirtschaft mit Schwerpunkt Marketing/Vertrieb** oder eine Berufsausbildung mit einschlägiger Berufserfahrung.
- Absoluter **Verkaufswille** ist für dich selbstverständlich und du bringst mehrjährige Erfahrung im Außendienst mit.
- Du bist mobil und bereit regelmäßig dienstlich zu **reisen** zu übernachten, auch um an relevanten Fahrradmessens und Events teilzunehmen.
- Die Microsoft Office-Tools (insbesondere Excel) beherrschst du gut und kennst idealerweise auch bereits Salesforce.
- Du beherrschst die sichere Kommunikation (Wort und Schrift) in **Deutsch (C2)** und **Englisch (B2)**.
- Du bist belastbar, flexibel und arbeitest gerne im **Team**.
- Durchsetzungsvermögen und **Verhandlungsgeschick** zeichnen dich aus.
- Dein **sicheres Auftreten**, gute **Kommunikationsfähigkeit** und deine hohe Kundenorientierung überzeugen unsere Kunden.
- Du arbeitest **selbstständig, strukturiert** und behältst immer das Ziel im Blick.

### DARAUF KANNST DU DICH BEI MICHELIN VERLASSEN:

- **Wertschätzendes Miteinander:** Kollegiale Atmosphäre mit Kommunikation auf Augenhöhe. Jeder bringt seine Ideen ein, um Verbesserungen voranzutreiben.
- **Mobiles Arbeiten:** Flexible Arbeitszeiten im Büro und von zuhause.
- **Unser Extra für dich:** Das Langzeitkonto „Flexi-Plus“ für deine flexible Lebensarbeitszeit-Gestaltung.
- **Urlaub:** 30 Tage Urlaub
- **Personalreifen:** Kostenlose Michelin-Reifen – ob fürs Fahrrad, Motorrad oder Auto. Außerdem Rabatte für Friends & Family.
- **Kulinarik:** Gesundes und leckeres Essen in unserem Betriebsrestaurant.
- **Weiterentwicklung:** Förderung & Entwicklung durch unsere Learning & Development-Akademie.
- **On Top:** Regelmäßige Afterwork- und Teamevents.

### Und für uns ganz wichtig:

Bei Michelin lösen wir uns von überholten Vorstellungen und einschränkenden Überzeugungen. Wir lassen Unterschiede nicht nur zu, sondern fördern sie aktiv. Wir sind offen für alle Bewerbungen und begegnen allen Bewerber\*innen mit Respekt, Offenheit und Fairness.

### Klingt gut? Dann starte jetzt in deine Zukunft!

Schick uns deine [Online-Bewerbung](#) mit Lebenslauf und einem kurzen Vorstellungstext. Erzähl uns, was dich bewegt und warum du in unser Team kommen möchtest.

Wir freuen uns auf dich!

Wir freuen uns auf deine Bewerbung unter <https://bit.ly/4bmfXsl>.

Hast du Fragen zum Job?

Luisa Bathon freut sich auf deinen Anruf/Nachricht unter +49 172-736-7041