



Brompton ist ein etablierter britischer Hersteller maßgeschneiderter Falträder – jedes Rad handgemacht in der Londoner Manufaktur. Für viele Besitzer gehört Brompton zu ihrem Lifestyle und zum Ausdruck ihrer Persönlichkeit. Wir genießen es unsere Räder zu fahren und wir sind stolz auf ihren weltweiten Erfolg.

Als Marke ist es unsere Vision zu verändern, wie Menschen in Städten leben und wie sie sich darin bewegen. Unser Produkt wurde erdacht, um den Menschen ein stärkeres Gefühl der Unabhängigkeit und Freiheit zu geben. Bis heute bewegt uns das bei allem, was wir tun. Das Brompton ist als das Feinste seiner Art bekannt: clever gestaltet, bildschön gemacht, vielseitig, leicht zu benutzen und robust. Diese Güte, kombiniert mit der Wiederauferstehung des Radfahrens zum Transport und zur Freizeitgestaltung, erlaubt es uns, uns an einem starken Unternehmenswachstum zu erfreuen. Um unser weiteres Wachstum voranzubringen, suchen wir großartige Talente.

Brompton Bicycle befindet sich in privater Hand, ist erfolgreich und profitabel. Wir pflegen hervorragende Beziehungen zu unseren Distributoren, Händlern und Nutzern. 80% unserer Produktion werden in 47 Länder rund um den Globus exportiert und wir streben an, im kommenden Jahr 100.000 Bikes zu produzieren. Wir glauben dies ist erst der Anfang.

Wenn du es als Chance erkennst, einzigartige Produkte - die in der Lage sind das Leben von Menschen positiv zu verändern und Verantwortung zu entfallen – zu vertreiben, können wir dir einen Job anbieten, den du nirgends sonst findest.

Als tragende Säule unseres neuen Teams in Deutschland, stellen wir aktuell ein:

Territory Account Manager Kundenbetreuer für den Norden, die Mitte Deutschlands und Berlin (m/w/d)

Angestellt bei der Brompton Deutschland GmbH, ist dies eine Management Position in einem unserer größten Märkte.

Persönliche Anforderungen:

- Ambitioniert und ergebnisorientiert
- Starke Fähigkeiten im Verkauf, im Kaufmännischen und im Kunden Service
- Nachweisbare Erfolge in vergleichbarer Vertriebs-/Key Account Management Position mit mindestens 5 Jahren Erfahrung
- Marktbewusst und kaufmännisch orientiert
- Sprachkenntnisse: Englisch fließend und idealerweise Französisch
- Beratender Verkaufsansatz
- Starke rechnerische Fähigkeiten
- Sehr organisiert
- Ein geborener Kommunikator mit der Fähigkeit andere zu beeinflussen und zu überzeugen
- Befähigung Präsentationen zu erstellen und zu halten
- Wissen um das sich schnell verändernde Konsumentenverhalten

Du wirst 70% deiner Zeit auf Reisen verbringen und dabei deine Kunden betreuen und entwickeln. Den Rest deiner Zeit nutzt du effektiv im Home-Office. Du wirst volle Verantwortung für eine definierte und überschaubare Anzahl Kunden übernehmen und in einem kleinen energiegeladenen Team - mit direkter interner Vertriebsunterstützung - an der Erreichung deiner und der Team Ziele arbeiten. Alle 4-6 Wochen wirst du dich mit deinen Team Kollegen in der Region Frankfurt/M. treffen und austauschen.

Wie du dich bewirbst: Wenn du dich mit dem Brompton Team Spirit identifizieren kannst, Talent, Innovation und Begeisterung mitbringst, dann reiche deinen Lebenslauf und dein Anschreiben, in englischer Sprache, vor dem **15. Sep. 2024** über unser Recruiting Portal ein:

Territory Account Manager North: [Territory Account Manager](#)