

Als marktführender Hersteller von Fahrradzubehör sorgen wir seit 100 Jahren dafür, dass die Räder rollen. Unseren Slogan Ride on füllen wir Tag für Tag mit Leben: Fahrt aufnehmen, auf der Erfolgsspur bleiben, Ziele erreichen. Nicht das Rad möchten wir neu erfinden, sondern innovative Produkte, die den Radsport noch komfortabler und sicherer machen. Wir sind auf der Suche nach Menschen, die diese Leidenschaft mit uns teilen.

Zur langfristigen Verstärkung unseres Vertriebsteams in Sundern suchen wir eine/-n

Key-Account-Manager/-in B2B

Ihre Aufgaben

- Aufbau und Pflege von Kundenbeziehungen national und international
- Betreuung von Key-Accounts in der Kundegruppe der Fahrradhersteller
- Mitwirkung und Umsetzung von Vertriebsstrategien zur Erschließung neuer Märkte
- Teilnahme an Messen und Events zur Präsentation unserer Produkte
- aktive Zusammenarbeit mit Produktentwicklung/-management zur Sicherstellung der Kundenzufriedenheit

Ihr Profil

- abgeschlossenes betriebswirtschaftliches oder technisches Studium oder eine vergleichbare Qualifikation
- mehrjährige Erfahrung im B2B-Vertrieb, idealerweise in der Fahrradbranche
- Teamfähigkeit
- hohe Eigenmotivation und Zuverlässigkeit
- verhandlungssichere Englischkenntnisse

Unser Angebot

- verantwortungsvolle, vielseitige Aufgabe
- langfristige Perspektive in einem dynamischen und erfolgreichen Unternehmen
- flache Hierarchien und kurze Entscheidungswege
- attraktive, leistungsgerechte Vergütung
- kollegiales, wertschätzendes Arbeitsumfeld

Hautfarbe, Herkunft oder Geschlecht spielen für uns keine Rolle. Hauptsache Sie passen in unser Team und Ihre Motivation stimmt. Wir freuen uns auf Ihre [Online Bewerbung](#) mit Angabe Ihrer Einkommensvorstellung und des möglichen Eintrittstermins.

SKS metaplast Scheffer-Klute GmbH

Herrn Josef Levermann

josef.levermann@sks-germany.com

Tel. + 49 2933 831 123

Zur Hubertushalle 4, 599846 Sundern

