

# Wir suchen Dich!

## Sales Representative – West

Verbraucher und Unternehmen sind auf der Suche nach einer gesunden, umweltfreundlichen und nachhaltigen Art der Fortbewegung in den Städten in ganz Europa. Das Ergebnis ist eine wachsende und innovative Fahrradindustrie, die ständig in Bewegung ist.

Wir bei Allegion sorgen für Sicherheit, egal ob zuhause, bei der Arbeit oder unterwegs. Mit mehr als 12.000 Mitarbeitern und über 30 Marken, die in fast 130 Ländern weltweit verkauft werden, haben wir uns auf Sicherheit spezialisiert: von Türschlössern für Wohn- und Gewerbe über Türschließer und Notausgangssystemen bis hin zu Stahltüren und -rahmen sowie Zugangskontroll- und Arbeitsproduktivitätssystemen. Mobile Sicherheit ist auch ein Teil unseres Portfolios und befindet sich in einem separaten globalen Geschäftsbereich namens Global Portable Security (GPS).

Seit der Gründung unseres Geschäftsbereichs Global Portable Security im Jahr 2016 haben wir die Stärken unserer drei renommierten und starken Fahrradsicherheitsmarken AXA, Trelock und Kryptonite vereint. Das Ergebnis ist eine führende Position als Partner für Fahrradhersteller und Marken (OEM) und Händler und Fahrradgeschäfte (After Market).

Das Produktportfolio umfasst Fahrradschlösser, Fahrradbeleuchtung und intelligente IoT-Lösungen. Die Entwicklung erfolgt im eigenen Haus mit unseren eigenen Produktmanagern und Ingenieurteams. Ein Großteil der Waren wird in unseren eigenen Produktionen in Veenendaal (NL), Clamecy (F) und Zawiercie (PL) hergestellt.

### Die Position:

Die Beziehung zu unseren Kunden im westlichen Teil Deutschlands ist unsere oberste Priorität. Wir suchen einen Sales Representative mit einer Hands-on-Mentalität, der mehr als sein Bestes tut, um unsere Kunden zufrieden zu stellen.

Der Sales Representative wird Teil des Aftermarket Teams sein und gemeinsam sind wir für die Entwicklung und Umsetzung unserer Wachstumsstrategie verantwortlich. Du wirst den Vertrieb im Westen von Deutschland vorantreiben und die Marken AXA, TRELOCK und Kryptonite repräsentieren.

Auf Basis deiner Kundenbeziehungen und Marktkenntnisse wirst du in enger Zusammenarbeit mit dem Sales Director DACH und dem Customer Service den Umsatz in deinem Gebiet maximieren. Wir möchten die Stelle zum nächstmöglichen Zeitpunkt besetzen. Du berichtest an den Sales Director für die DACH Region.

## Deine primären Verantwortlichkeiten

- Regelmäßige Besuche unserer Bestandskund\*innen nach eigener Tourenplanung
- Ausbau des Kundenstamms und Gewinnung neuer Interessentinnen und Interessenten auf Grundlage unserer Vertriebskonzepte
- Gemeinsam mit dem Sales Team arbeitest du kontinuierlich daran die Verkaufsziele sicherzustellen
- Analyse und Reporting von aktuellen Verkaufszahlen
- Für die Bedarfs- und Umsatzplanung sowie das Controlling deiner Kunden trägst du die Verantwortung
- Optimierung der Produktpräsentation am POS
- Sicherstellung der Umsetzung von Sales Promotions und Marketingmaßnahmen am POS
- Vorstellung und Vorverkauf von Produktneuheiten und Verkaufsaktionen
- Aufbau eines Netzwerks zu Entscheider\*innen und Inhaber\*innen
- Proaktive Betreuung unserer Kund\*innen
- Übernahme der Funktion des Markenbotschafters für die Marken AXA, Trelock und Kryptonite
- Teilnahme an Messen und ggf. Fachevents

## Dein Profil

- Du hast einschlägige Berufserfahrung (mind. 5 Jahre) im Vertrieb gesammelt und kennst dich mit dem mehrstufigen Vertrieb aus
- Berufserfahrung innerhalb der Fahrrad- und/oder Sportbranche ist von Vorteil
- Als Organisations- und Koordinationstalent arbeitest du strukturiert, ziel- und ergebnisorientiert
- Du bringst tiefgehende Kenntnisse in der Anwendung von Vertriebstools und -strategien mit
- Du hast ein gutes Gespür für Kundenbedürfnisse und bist erfahren im Führen von Verhandlungen
- Du bist kommunikationsstark und hast Freude am Austausch mit Menschen unterschiedlicher Kulturen
- Du bist bereit in deinem Gebiet zu Reisen (ca. 70%)

## Wir bieten

- Eine unbefristete, sichere Anstellung in Vollzeit
- Ein interessantes Aufgabengebiet mit viel Gestaltungsspielraum
- Sehr hohe Persönliche und berufliche Weiterentwicklungsmöglichkeiten
- Flache Hierarchien und eine offene Unternehmenskultur
- Ein internationales Team mit einem tollen Teamspirit
- Ein modernes Büro mit eigenem Arbeitsplatz, Firmenwagen, Tankkarte uvm.
- Flexible Arbeitszeiten (Remote)
- Wir glauben an deine Erholung und unsere Agilität. Deshalb bieten wir 30 Urlaubstage, damit du auf tanken und neue Inspiration aufsaugen kannst
- Bike Leasing

## Komm in unser Team!

Dein Ansprechpartner:

Søren May

[Soeren.May@allegion.com](mailto:Soeren.May@allegion.com)

T +49 (0)251 91 999 24

Weitere Jobs unter:

[allegion.com/careers](http://allegion.com/careers)

