



Wir suchen  
**Dich!**

## Key Account Manager AM DACH

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, intelligente IoT-Lösungen und Kettenschutzvorrichtungen. 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 in Deutschlands als auch in der Schweiz und Österreich ist unsere oberste Priorität. Wir suchen einen Key Account Manager mit einer Hands-on-Mentalität, der mehr als sein Bestes tut, um unsere Kunden zufrieden zu stellen. Der Key Account Manager wird Teil des Aftermarket Teams sein und gemeinsam sind wir für die Entwicklung und Umsetzung unserer Wachstumsstrategie verantwortlich. Du wirst den Key Account Vertrieb in Deutschland vorantreiben und die Marken AXA, TRELOCK und Kryptonite repräsentieren.

Setze deine Kundenbeziehungen und Marktkenntnisse effektiv ein, um gemeinsam mit dem Sales Manager Key Account und dem Customer Service den Umsatz in deinem Gebiet zu steigern. Wir möchten die Position schnellstmöglich besetzen. Du berichtest an den Sales Manager Key Account für die DACH Region.

## Deine primären Verantwortlichkeiten

- Regelmäßige Besuche unserer Key Account Kund\*innen nach eigener Tourenplanung
- Gemeinsam mit dem Sales Team arbeitest du kontinuierlich daran die Verkaufsziele sicherzustellen
- 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 Key Account Kunden und des Großhandels
- 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 und Projektgeschäft mit Key Accounts gesammelt und kennst dich mit dem mehrstufigen Vertrieb aus
- Mehrjährige Berufserfahrung innerhalb der Fahrrad-Branche
- 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
- Dein Englisch ist verhandlungssicher und du bist bereit zu Reisen (ca. 70%)

## Wir bieten

- Eine unbefristete, sichere Anstellung in Vollzeit
- Ein interessantes Aufgabengebiet mit viel Gestaltungsspielraum
- Ausgezeichnete Möglichkeiten zur persönlichen und beruflichen Weiterentwicklung
- Flache Hierarchien und eine offene Unternehmenskultur
- Ein internationales Team mit einem großartigen 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 auftanken 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](https://allegion.com/careers)

