



WIR LEBEN UND LIEBEN DAS ZWEIRAD

Mit großer Leidenschaft, Erfahrung und einem besonderen Anspruch an Qualität produzieren wir in Oldenburg zuverlässige und hochwertige E-Bikes und Fahrräder für Alltag, Freizeit und sportliche Aktivitäten.

In unserem zweiradliebenden Unternehmen sorgst Du mit Eigenverantwortung und Teamgeist für Bewegung.

Du liebst das Zweirad und bist eine motivierte Persönlichkeit?

"Dann steige schnell bei uns auf den Sattel!"



Wir freuen uns über deine Verstärkung unseres Teams als

Key Account Manager (m/w/d)

DEINE AUFGABEN:

Mit deiner Begeisterung für das Zweirad entwickelst du gemeinsam mit unseren wichtigsten Kunden den Geschäftsausbau. Um unseren Wachstumskurs fortzusetzen, suchen wir eine talentierte und engagierte Person für die Position des Key Account Manager für unsere Kernmarken.

Zu deinen Aufgaben zählen:

- Betreuung und Ausbau bestehender Geschäftskundenbeziehungen. Regelmäßige Kommunikation, Besuche der Schlüsselkunden in Abstimmung mit dem Flächenvertrieb sowie persönliche Treffen, um gemeinsame Ziele zu besprechen
- Identifikation und Akquisition neuer Schlüsselkunden und strategischer Partnerschaften
- Entwicklung und Umsetzung von Vertriebsstrategien zur Erreichung der Unternehmensziele und eines profitablen Wachstums für bedeutende Kunden
- Strukturierte Aufnahme eines kontinuierlichen Kundenfeedbacks, um die Bedürfnisse der Schlüsselkunden zu verstehen und die Kundenzufriedenheit sicherzustellen
- Regelmäßige Markt- und Wettbewerbsanalyse zur Identifikation von Trends und Potenzialen
- Erstellung und Präsentation von Angeboten, Vertragsverhandlungen und Abschluss von Verträgen
- Teilnahme an Messen, Events und Schulungen zur Repräsentation des Unternehmens und seiner Produkte

DEIN PROFIL:

- Du hast eine mehrjährige Berufserfahrung im Key Account Management, idealerweise in der Fahrrad- oder E-Bike-Branche mit nachweislichen Erfolgen
- Du hast ein abgeschlossenes Studium im Bereich Wirtschaft, Vertrieb, Marketing oder eine vergleichbare Qualifikation
- Du hast sehr gute analytische Fähigkeiten und Verständnis für Markt- und Kundenbedürfnisse
- Du verfügst über ausgeprägte Kommunikations- und Verhandlungsfähigkeiten
- Du bringst ein hohes Maß an Eigeninitiative, Zielorientierung und Durchsetzungsvermögen mit, um Marktpotenziale zu erschließen
- Du hast gute Kenntnisse im Umgang mit MS Office-Anwendungen und CRM-Systemen, Englischkenntnisse sind von Vorteil

WIR BIETEN:

- Leistungsorientierte Vergütung auf Basis von individueller Leistung
- Firmenwagen auch zur privaten Nutzung
- Flexible Arbeitszeiten sowie die Möglichkeit des mobilen Arbeitens
- Vermögenswirksame Leistungen und betriebliche Altersvorsorge
- Fahrrad und E-Bike Leasing sowie attraktive Mitarbeiterpreise
- Ein dynamisches Unternehmensumfeld mit individuellen Entwicklungsmöglichkeiten
- Gemeinsam gesund und aktiv bleiben - Firmenfitness mit HANSEFIT

Fühlst Du Dich angesprochen?

Dann bitten wir um Zusendung deiner aussagefähigen und vollständigen Bewerbungsunterlagen mit frühestem Eintrittstermin und Gehaltsvorstellungen

