

stunden: 40 Stunden
Anstellungsart: Festanstellung
Startdatum: Schnellstmöglich

Kennen Sie BBB Cycling?

Wir sind BBB Cycling, und vielleicht haben Sie uns schon einmal radeln sehen. Ob beim Bergauffahren, Graveln, auf dem Rennrad, Mountainbike, Pendeln oder auf Radreisen, wir sind dabei. Mal auffällig, mal eher im Hintergrund. Unsere Komponenten, Bekleidung, Zubehör und Werkzeuge sind für Radfahrer auf der ganzen Welt gemacht. Mit einem bodenständigen niederländischen Blick entwickeln und designen wir Produkte, die Ihre Fahrt angenehmer, sicherer oder schneller machen. „Part of your ride“, das ist unser Leitspruch. Durchdachte und clevere Details, Produkte, die in der echten Welt funktionieren – das begeistert uns.

Für unser Sales-Team suchen wir einen Account Manager (m/w/d) für Westdeutschland, mit Arbeitsgebiet vom unteren Ruhrgebiet über den Raum Frankfurt bis Stuttgart (u. a. PLZ-Gebiete 44–47, 50–65 und 70–74).

Was sind Ihre Aufgaben?

Als Accountmanager von BBB Cycling sind Sie das Aushängeschild unserer Marke. Ein breites Sortiment an smarten Produkten mit einem hervorragenden Preis-Leistungs-Verhältnis macht uns in der Fahrradbranche beliebt. Unser Händlernetzwerk ist vielfältig, vom Fachgeschäft bis zur Einkaufsgruppe, und der Markt ist dynamisch. In diesem Umfeld arbeiten Sie an Kundenbeziehungen, Wachstum und der Erschließung neuer Möglichkeiten.

- Als Accountmanager spielen Sie eine entscheidende Rolle bei der Erreichung unserer kommerziellen Ziele. Sie beherrschen verschiedene Kommunikationsstile und Verkaufstechniken und wissen diese effektiv einzusetzen.
- Sie pflegen und betreuen die Beziehungen zu Kunden in Ihrem Arbeitsgebiet. Sie haben ein gutes Verständnis für deren spezifische Situation und Bedürfnisse und besuchen sie regelmäßig – gut vorbereitet und mit einer zielgerichteten Ansprache. Durch diese Besuche bauen Sie langfristige Beziehungen und Ergebnisse auf.
- Sie beraten Kunden zu Produkten und Sortimenten, führen neue Produkte ein und unterstützen bei Produktpräsentationen. Zudem sind Sie für den Ausbau eines starken Netzwerks verantwortlich, identifizieren neue Verkaufschancen und akquirieren Neukunden.
- Die Zusammenarbeit mit internen Abteilungen wie dem Marketing und dem Vertriebsinnendienst (Inside Sales) ist entscheidend, um den Kunden einen optimalen Service zu bieten. Zudem arbeiten Sie eng und partnerschaftlich mit den Sales-Teams anderer Pon.Bike-Marken zusammen, um Synergien optimal zu nutzen. Sie betreuen, beraten und unterstützen größere Accounts auf strategischer Ebene und nutzen dabei Ihr vertriebliches Geschick.
- Sie nutzen Berichte und Dashboards effektiv, um Ihre Ziele zu erreichen, und bringen proaktiv Vorschläge ein, um zusätzliche Verkaufschancen zu nutzen.

Ihr Profil

- Sie verfügen über einschlägige Erfahrung in einer kaufmännischen Funktion, vorzugsweise in der Fahrradbranche, oder eine starke Motivation, sich im kommerziellen Bereich weiterzuentwickeln.

- Sie besitzen ausgeprägte kommunikative Fähigkeiten und eine unternehmerische Denkweise.
- Sie haben ein gutes Verhandlungsgeschick und die Fähigkeit, nachhaltige Beziehungen aufzubauen, um den Einzelhandel zu unterstützen und beim Wachstum zu helfen.
- Sie verfügen über analytische Fähigkeiten und Erfahrung in der Erstellung von Analysen und Berichten.
- Sie arbeiten präzise, proaktiv und lösungsorientiert.
- Sie können gut selbstständig arbeiten, schätzen aber auch die Arbeit im Team.
- Sie sind sicher im Umgang mit Excel. Erfahrung mit SAP und/oder anderen ERP- und CRM-Systemen ist ein Plus.
- Sie bringen eine Reisebereitschaft für Ihr Verkaufsgebiet mit und besitzen einen gültigen Führerschein der Klasse B.
- Sie kommunizieren fließend auf Deutsch; Englischkenntnisse sind für die interne Kommunikation mit unserem niederländischen Headquarter und dem Sales Manager wünschenswert
- Idealerweise verfügen Sie über ein abgeschlossenes Studium oder eine vergleichbare Qualifikation (Bachelor-Niveau) und wohnen im Arbeitsgebiet.

Was bieten wir Ihnen?

Wir bieten Ihnen eine herausfordernde, eigenverantwortliche und abwechslungsreiche Position in einem kommerziellen Umfeld. Sie werden Teil eines eingespielten und professionellen Teams aus Account Managern und dem Vertriebsinnendienst. BBB Cycling zeichnet sich durch eine informelle Kultur in einem sportlichen Umfeld aus. Wir bieten Ihnen einen Platz in einem hart arbeitenden und vielfältigen Team in einer inspirierenden Branche. Dazu gehören natürlich:

- Ein attraktives Gehalt, 8 % Urlaubsgeld sowie eine jährliche variable Bonusregelung von bis zu 15 %, ein Laptop, ein Mobiltelefon und ein Firmenwagen für die Ausübung Ihrer Tätigkeit.
- 27 Urlaubstage pro Jahr
- Raum für Eigeninitiative und berufliche Weiterentwicklung, inklusive guter Möglichkeiten für Aus- und Weiterbildung.
- Teilnahme an unserer betrieblichen Altersvorsorge und eine kollektive Krankenversicherung mit Arbeitgeberzuschuss.
- Attraktive Rabatte auf unsere Produkte sowie auf andere Marken der Pon-Gruppe.
- Und nicht zuletzt: ein informelles und sportliches Arbeitsklima. Wir unternehmen einmal im Monat eine gemeinsame Ausfahrt (Social Ride) und es gibt regelmäßig unterhaltsame Aktivitäten, wie z. B. ein Sommer-BBQ und ein Weihnachtsessen. Es besteht zudem die Möglichkeit, an Aktivitäten der Pon-Gruppe teilzunehmen (Young Pon, Pon Fit).

BBB Cycling ist Teil von Pon.Bike. Unter anderem gehören die Marken Santa Cruz, Cervélo, Urban Arrow, Cannondale und Gazelle zu Pon.Bike. Pon.Bike ist ein Teil der Pon Holdings, eines der größten Familienunternehmen der Niederlande.

Arbeiten bei BBB Cycling bedeutet mehr als nur einen Job. Wir legen Wert auf Offenheit, gegenseitiges Vertrauen und starke Beziehungen. Wir streben nach Ergebnissen, haben aber auch viel Spaß dabei. Egal, ob Sie in Ihrer Freizeit radeln oder einfach die sportliche Atmosphäre genießen: Bei BBB ist immer Platz für Sie. Wir sind offen für ein multikulturelles und inklusives Team mit unterschiedlichen Hintergründen und Perspektiven, da wir davon überzeugt sind, dass vielfältige Meinungen und Ideen zu besseren Ergebnissen führen.

Standort: Westdeutschland / Südwestdeutschland
Wochen



Interesse?

Erkennen Sie sich und Ihre Ambitionen in dieser Stelle wieder, benötigen aber vorab noch weitere Informationen? Kein Problem! Senden Sie Ihre Fragen per E-Mail an Kirsten van Iterson (HR Officer) unter kirsten.van.iterson@bbbcycling.com, rufen Sie uns unter +31 6 51285099 an oder kontaktieren Sie Alexander Hemmes unter alexander.hemmes@bbbcycling.com bzw. +31 6 30440077.