

Sales Account Manager (all genders) – Region Nord und Ostdeutschland

Wir bei Superior bauen Fahrräder und E-Bikes für alle, die weiter, schneller, komfortabler oder einfach öfter fahren wollen.

Superior ist die Fahrradmarke der Bike Fun International (BFI). 2001 von niederländischen Investoren gegründet, ist BFI seit November 2020 Teil der tschechischen ConsilTech a.s. (Consillium Investment Holding). In unserem Werk im tschechischen Kopřivnice fertigen wir rund 160.000 Räder pro Jahr – seit 2001 mehr als 2,5 Millionen. Mit über 400 Mitarbeitenden sind wir in 29, überwiegend europäischen, Ländern zu Hause. Unser Portfolio reicht von Mountainbikes und e-MTBs über Road und Gravel bis zu Trekking-, City-, e-City- und Junior-Bikes.

Zur Verstärkung unseres Teams in Deutschland suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen Sales Account Manager für die Region Nord und Ostdeutschland.

Dein zukünftiges Arbeitsumfeld könnte kaum spannender sein: Der Fahrradmarkt bietet dynamische Perspektiven, und als Sales Account Manager gestaltest du die Zukunft der Mobilität aktiv mit. Du entwickelst langfristige, vertrauensvolle Partnerschaften in unserem Fachhandelsnetzwerk und stärkst so die Marke Superior ebenso wie unsere Partner für die Zukunft.

Deine Aufgaben

- Gezielter Ausbau des Händlernetzwerks auf Basis unserer Netzwerk- und Potenzialanalyse
- Verantwortung für definierte KPIs sowie Umsatz- und Budgetziele in deinem Gebiet
- Beratung deiner Partner zu Sortiment, Konditionen und Marketing
- Planung und Durchführung von Händler-Events, Produktschulungen und Testevents – so machst du Superior für Handel und Endkunden erlebbar
- Enge Zusammenarbeit mit Produktmanagement, Innendienst und dem Marketing
- Beobachtung von Markt, Wettbewerb und Trends in deinem Vertriebsgebiet

Dein Vertriebsgebiet

Dein Vertriebsgebiet umfasst Nord und Ostdeutschland. Schleswig-Holstein, Niedersachsen, Brandenburg, Mecklenburg-Vorpommern, Sachsen, Thüringen. Ein Wohnsitz in dieser Region ist Voraussetzung für die Position.

Was du mitbringst

- Abgeschlossene kaufmännische Berufsausbildung oder vergleichbare Qualifikation (z. B. Zweiradmechatroniker)
- Berufserfahrung im Vertrieb, idealerweise in der Fahrradbranche
- Hohe Affinität zum Radsport und echte Leidenschaft für das Produkt Fahrrad
- Ein bestehendes, aktives Netzwerk zum Fahrradfachhandel in der Region
- Ausgeprägte Kommunikationsstärke, Verhandlungsgeschick und Abschlussstärke
- Selbstständige, strukturierte Arbeitsweise und ausgeprägter Teamgeist
- Sehr gute Deutsch- und gute Englischkenntnisse
- Sehr gute Kenntnisse in MS-Office
- Hohe Reisebereitschaft sowie Führerschein Klasse B

Was wir dir bieten

- Ein internationales, dynamisches Team mit offener Kultur, flachen Hierarchien und echten Bike-Enthusiasten
- Großer Handlungs- und Gestaltungsspielraum bei hoher Eigenverantwortung in einem wachsenden Markt
- Die Möglichkeit, unsere Marke und dich gemeinsam auf das nächste Level zu entwickeln
- Flexible Arbeitszeiten in einem mobilen Arbeitsumfeld
- Attraktives Vergütungspaket aus Fixum und leistungsbezogener Komponente
- Firmenwagen
- Attraktive Mitarbeiterkonditionen auf unsere Bikes

Interesse geweckt?

Klingt nach deiner nächsten Herausforderung? Dann freuen wir uns auf deine Bewerbungsunterlagen – inklusive Lebenslauf, Gehaltsvorstellung und frühestmöglichem Eintrittstermin. Mehr über Superior und Bike Fun International erfährst du unter www.bikefunint.com.

Bewerbung an: Marek.Sebek@bikefunint.com

Sales Account Manager (all genders) – Region Süddeutschland

Wir bei Superior bauen Fahrräder und E-Bikes für alle, die weiter, schneller, komfortabler oder einfach öfter fahren wollen.

Superior ist die Fahrradmarke der Bike Fun International (BFI). 2001 von niederländischen Investoren gegründet, ist BFI seit November 2020 Teil der tschechischen ConsilTech a.s. (Consillium Investment Holding). In unserem Werk im tschechischen Kopřivnice fertigen wir rund 160.000 Räder pro Jahr – seit 2001 mehr als 2,5 Millionen. Mit über 400 Mitarbeitenden sind wir in 29, überwiegend europäischen, Ländern zu Hause. Unser Portfolio reicht von Mountainbikes und e-MTBs über Road und Gravel bis zu Trekking-, City-, e-City- und Junior-Bikes.

Zur Verstärkung unseres Teams in Deutschland suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen Sales Account Manager für die Region Süddeutschland.

Dein zukünftiges Arbeitsumfeld könnte kaum spannender sein: Der Fahrradmarkt bietet dynamische Perspektiven, und als Sales Account Manager gestaltest du die Zukunft der Mobilität aktiv mit. Du entwickelst langfristige, vertrauensvolle Partnerschaften in unserem Fachhandelsnetzwerk und stärkst so die Marke Superior ebenso wie unsere Partner für die Zukunft.

Deine Aufgaben

- Gezielter Ausbau des Händlernetzwerks auf Basis unserer Netzwerk- und Potenzialanalyse
- Verantwortung für definierte KPIs sowie Umsatz- und Budgetziele in deinem Gebiet
- Beratung deiner Partner zu Sortiment, Konditionen und Marketing
- Planung und Durchführung von Händler-Events, Produktschulungen und Testevents – so machst du Superior für Handel und Endkunden erlebbar
- Enge Zusammenarbeit mit Produktmanagement, Innendienst und dem Marketing
- Beobachtung von Markt, Wettbewerb und Trends in deinem Vertriebsgebiet

Dein Vertriebsgebiet

Dein Vertriebsgebiet umfasst Süddeutschland, Baden-Württemberg, Rheinland-Pfalz, Saarland, Nordrhein-Westfalen und Hessen. Ein Wohnsitz in dieser Region oder unmittelbar angrenzend ist Voraussetzung für die Position.

Was du mitbringst

- Abgeschlossene kaufmännische Berufsausbildung oder vergleichbare Qualifikation (z. B. Zweiradmechaniker)
- Berufserfahrung im Vertrieb, idealerweise in der Fahrradbranche
- Hohe Affinität zum Radsport und echte Leidenschaft für das Produkt Fahrrad
- Ein bestehendes, aktives Netzwerk zum Fahrradfachhandel in der Region ist sehr wichtig
- Ausgeprägte Kommunikationsstärke, Verhandlungsgeschick und Abschlussstärke
- Selbstständige, strukturierte Arbeitsweise und ausgeprägter Teamgeist
- Sehr gute Deutsch- und gute Englischkenntnisse
- Sehr gute Kenntnisse in MS-Office
- Hohe Reisebereitschaft sowie Führerschein Klasse B

Was wir dir bieten

- Ein internationales, dynamisches Team mit offener Kultur, flachen Hierarchien und echten Bike-Enthusiasten
- Großer Handlungs- und Gestaltungsspielraum bei hoher Eigenverantwortung in einem wachsenden Markt
- Die Möglichkeit, unsere Marke und dich gemeinsam auf das nächste Level zu entwickeln
- Flexible Arbeitszeiten in einem mobilen Arbeitsumfeld
- Attraktives Vergütungspaket aus Fixum und leistungsbezogener Komponente
- Firmenwagen
- Attraktive Mitarbeiterkonditionen auf unsere Bikes

Interesse geweckt?

Klingt nach deiner nächsten Herausforderung? Dann freuen wir uns auf deine Bewerbungsunterlagen – inklusive Lebenslauf, Gehaltsvorstellung und frühestmöglichem Eintrittstermin. Mehr über Superior und Bike Fun International erfährst du unter www.bikefunint.com.

Bewerbung an: Marek.Sebek@bikefunint.com