

Manchmal braucht es eigene Wege, um große Ziele zu erreichen. Darum haben wir die PEXCO gegründet. Das eigenständige und familiengeführte Unternehmen setzt es sich zum Ziel, eine zentrale Rolle in der globalen Mobilitätswelt von heute und morgen zu spielen. Unser Fokus liegt auf der Entwicklung und dem Vertrieb von eBikes sowie Fahrrädern. In unterschiedlichen Märkten möchten wir eine Führungsposition in Sachen Technik, Design und Digitalisierung einnehmen. Daran arbeiten wir und unser Partner, der an der PEXCO beteiligte größte Motorradhersteller Europas, jeden Tag mit voller Begeisterung. Durch diese strategische Partnerschaft eröffnen sich unserem Unternehmen bislang ungeahnte Möglichkeiten auf produkttechnischer, technologischer sowie marketingtechnischer Ebene. Unsere klare Vision: Gemeinsam eine führende Rolle im Bereich Zero Emission für Leichtgewichtfahrzeuge einzunehmen.

WERDEN SIE TEIL UNSERER ERFOLGSGESCHICHTE.

**Wir suchen zum nächst möglichen Eintrittszeitpunkt am Standort Schweinfurt eine/n
SENIOR KEY ACCOUNT MANAGER SALES EUROPA GESAMT (w/m)**

Ihre Aufgaben:

- Sie agieren als internationaler Verkaufsleiter (Europa) auf Top-Level und sichern den weiteren Ausbau und die dauerhafte Bindung der Ihnen übertragenen internationalen Key Accounts und Fachhandelspartner an das Unternehmen.
- Sie verantworten die Weiterentwicklung und Umsetzung der globalen Vertriebsstrategie, um neue internationale Schlüsselkunden für das Unternehmen zu gewinnen.
- Sie übernehmen die Umsatzverantwortung der Ihnen direkt zugeordneten Key Accounts im Bereich des internationalen Fahrrad/eBike/eMobility Fachhandel.
- Sie agieren als Impulsgeber für marktrelevante Innovationen im Mobilitätsbereich.
- Sie verantworten die Erstellung von Angeboten, die eigenständige Verhandlung und den Vertragsabschluss bei Ihren Schlüsselkunden.
- Sie unterstützen bei der Erstellung und Fortführung der jährlichen Budget- und Forecast-Planung für die Ihnen zugeordneten Key Accounts bzw. für die von Ihnen verantwortete Verkaufsregion.

Ihr Profil:

- Sie haben mehrjährige Berufserfahrung und nachgewiesene Erfolge im technischen internationalen B2B-Vertrieb und Key Account Management innerhalb der Zweiradbranche.
- Sie kennen das globale Projektgeschäft mit umsatz- und renditesatzstarken internationalen Schlüsselkunden.
- Sie beherrschen das moderne Betreuungsmanagement von globalen Key Accounts und sind gleichermaßen abschlussstark bei neuen internationalen Zielkunden und Fachhändlern.
- Sie verfügen über verhandlungssicheres Englisch und können bis zur C-Level-Ebene verhandeln.
- Sie haben ausgeprägten Erfolgswillen, sind Teamplayer und denken als Unternehmer mit Führungsverantwortung.

HABEN WIR IHR INTERESSE GEWECKT?

Dann werden Sie Teil von etwas Großartigem! Schicken Sie uns Ihre

Bewerbung an recruiting@pexco-bikes.com oder kontaktieren Sie uns für weitere Fragen unter info@pexco-bikes.com