



ATOMIC erstellt individuell perfekte Produkte für Racer und Freeskier, für Langläufer und Tourenskifahrer, für Anfänger und Olympiasieger. Jedes Produkt von Atomic vereint die perfekte Kombination aus Herz, Seele, Begeisterung, dem Know-how der Experten und die Leidenschaft eines jeden ATOMIC Mitarbeiters zum Skifahren. ATOMIC beschäftigt 750 Mitarbeiter und verfügt über mehr als 60 Jahre Erfahrung im Skisport und vertreibt Produkte in 49 Ländern weltweit. Zur Verstärkung unseres Teams suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt:

AREA SALES MANAGER (M/W/D)

GEBIET: HESSEN, RHEINLAND-PFALZ, SAARLAND

In dieser spannenden und verantwortungsvollen Position repräsentieren Sie die Marke ATOMIC in Ihrem Gebiet. Sie sind ein tragender Teil der globalen ATOMIC Organisation. Wir suchen einen motivierten und pro-aktiven Area Sales Manager für die weltweit führende Wintersport Marke.

POSITIONSBESCHREIBUNG:

Der Area Sales Manager (ASM) treibt den Verkauf voran und vertritt die Marke, um signifikante Verkaufsziele für ATOMIC (Alpin/Touring/Nordic/Protectives) zu erreichen und ein außergewöhnliches Kundenerlebnis an seinen/ihren zugewiesenen Accounts und OMNI Channel-Touchpoints zu gewährleisten. Der ASM baut Partnerschaften mit wichtigen Sportfachhändlern auf, indem er gemeinsame Pläne zum Nutzen der Konsumenten entwickelt, von denen sowohl ATOMIC als auch der Einzelhändler profitieren.

IHRE AUFGABEN:

- Erreichen der saisonalen Verkaufs- und Vertriebsziele im definierten Gebiet
- Erfüllen der saisonalen Ziele der wichtigsten Produktkategorien in Verkauf und Vertrieb
- Entwicklung eines saisonalen Gameplans, um die Richtlinien, Strategien und Prioritäten der Marke ATOMIC voranzutreiben
- Identifizieren von Verkaufs-, Vertriebs- und Werbemöglichkeiten in Ihrem Gebiet
- Organisation und Durchführung von Schulungen für Shop Angestellte der Fachhandels-Kunden (Verkäufer/-innen)

- Organisation von End-Kundenevents in Shops & Skigebieten im speziellen auch Skitests (persönliche Betreuung vor Ort, auch an Wochenenden)
- Erhöhung und Maximierung der Sichtbarkeit und des Images der Marke ATOMIC bei Shops/Skigebieten/Skiclubs/Events durch definierte Produktsortimente und saisonale Key-Story-Pakete
- Neukundenakquise im Bereich Wintersport Spezialisten im Verkaufsgebiet
- Erstellung und Prüfung von Business Reports der Kunden auf saisonaler Basis
- Analyse und Reporting über Distribution, Sichtbarkeit im Geschäft sowie über Mitbewerber

IHRE KENNTNISSE / VORAUSSETZUNGEN:

- Mindestens 3-4 Jahre Erfahrung im Vertrieb mit ausgeprägter Expertise im Wintersportequipment Bereich: Jede andere Erfahrung in der Sport- und Outdoor-Branche ist willkommen
- Authentisches, freundliches und vertrauensvolles Auftreten sowie professionelle Umgangsformen im Kundenkontakt
- Selbstständiges, motiviertes Arbeiten und Wille zum Erfolg und Neues zu lernen
- Exzellente Präsentations- sowie Kommunikationsfähigkeiten und Überzeugungskraft
- Fähigkeit, als Teammitglied zu arbeiten und zusammenzuarbeiten: Informationsaustausch und Teamgeist fördern, beitragen zur kollektiven Effizienz
- Verhandlungsgeschick, Umgang mit Einwänden
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- Gute Kenntnisse von IT-Systemen (Microsoft Office) und schnelles Erlernen neuer Tools (Sales Portal, B2B)
- Idealerweise liegt Ihr Lebensmittelpunkt im Umfeld von Mainhausen, Frankfurt oder Wiesbaden

WAS WIR BIETEN:

- Möglichkeiten zur persönlichen Weiterentwicklung und langfristigen Mitarbeit in einem kompetenten, loyalen und hoch motivierten Team
- Flache Hierarchie mit Freiraum für Eigeninitiative und -verantwortung
- Tolles Arbeitsumfeld und talentierte Kollegen, die leidenschaftlich Wintersport betreiben und leben
- Ein Unternehmen, das Wert auf fortschrittliche, performanceorientierte Produkte mit Liebe zum Detail, hohe Qualität und Funktionssicherheit legt

Wenn Sie eine Branche, die ständig im Wandel ist, als Chance zur persönlichen Weiterentwicklung sehen und mit den Herausforderungen wachsen wollen, dann bewerben Sie sich heute noch bei ATOMIC und werden Sie Teil eines einzigartigen Teams.

Wir freuen wir uns über Ihre [Onlinebewerbung](#) mit den üblichen Unterlagen. Weitere Informationen zum Unternehmen finden Sie in der Rubrik Karriere auf unserer Homepage unter www.atomic.com.

