



Amer Sports (www.amersports.com) ist ein Sportartikelunternehmen mit international anerkannten Marken wie Salomon, Wilson, Atomic, Arc'teryx, Mavic, Suunto und Precor. Die technisch hochentwickelte Sportausrüstung von Amer Sports im Bereich Hardgoods, Footwear und Apparel verbessert die Leistung und steigert die Freude am Sport und Outdoor Aktivitäten. Das Geschäft der Gruppe wird durch ihr breites Portfolio an Sportarten und -produkten und ihrer Präsenz in allen bedeutenden Märkten gut ausbalanciert. Amer Sports Aktien sind bei NASDAQ OMX Helsinki stock exchange (AMEAS) gelistet.

Area Sales Manager (m/w) SUUNTO Dive und Outdoor ab Januar 2019

Nord-West Deutschland

POSITIONSBESCHREIBUNG:

Als Area Sales Manager (m/w) werden Sie die Verkäufe vorantreiben, um deutliche Umsatzziele innerhalb Ihres Bereichs zu erzielen. Zugleich agieren Sie als Geschäftspartner/in für Ihre Kunden. Sie werden Geschäftsbeziehungen mit Schlüsselhändlern im Bereich Dive und Outdoor aufbauen, indem Sie mit ihnen gemeinsam Pläne für die Käuferzufriedenheit erarbeiten, von denen sowohl die Händler als auch Amer Sports profitieren.

- Verkaufsverantwortung für die Region Nord-West Deutschland unter Sicherstellung einer exzellenten Betreuung der verschiedenen Zielmärkte
- Erstellen von saisonalen Aktionsplänen, in Bezug auf Key-Händler von SUUNTO mit Fokus auf die Omni-Channel-Strategie
- Erstellen und Präsentieren von Plänen für Kunden, um Schlüsselkategorien weiter zu entwickeln, Abverkäufe zu fördern, ebenso wie die Interaktion mit den Konsumenten
- Aufbau von gemeinsamen Geschäftstätigkeiten und Erstellen eines Konsumentenplans mit Premium Partnern
- Erzielen von profitablen und nachhaltigem Wachstum gemeinsam mit den Händlern
- Schulung von Shop Angestellten und Organisation von Kundenevents in Shops
- Koordination des jährlichen Verbraucher- und Marketingplans
- Sharing von "Best-Practice" innerhalb des Verkaufsteams und Area Sales Managers von anderen Marken
- Enge Zusammenarbeit mit dem Verkaufsteam und dem Kundenservice

IHR PROFIL:

- Erfolgreich abgeschlossenes Studium oder einschlägige Erfahrung im Sportfachhandel
- Mindestens 3 Jahre Erfahrung im Vertriebsaußendienst, vorzugsweise in Sportartikelindustrie
- Eingehende Regionskenntnisse und Netzwerk im Bereich Sportartikel, insbesondere Tauchsportfachhandel
- Fundierte Tauchkenntnisse und Besitz eines Tauchscheins
- Sicherer Umgang mit MS Office, insbesondere Excel
- Fließende Deutsch- und gute Englischkenntnisse
- Einschlägige Erfahrung im Auswerten von umfangreichen Tabellen und sehr gute mathematische Fähigkeiten
- Erfahrung in Beschwerdemanagement
- Bereitschaft zu umfangreicher Reisetätigkeit und Übernachtungen sowie Wohnort im Verkaufsgebiet
- Führerschein

GEWÜNSCHTE KOMPETENZEN:

- Effektiv in Interaktion und im Aufbau sozialer Netzwerke
- Planungs- und Organisationstalent
- Exzellente Präsentations- sowie Kommunikationsfähigkeiten
- Ergebnis- und Kundenorientierung
- Ausgeprägte analytische und konzeptionelle Fähigkeiten

WAS WIR ALS ARBEITGEBER BIETEN:

- Spannende Aufgaben in einem innovativen und internationalen Umfeld, das sich durch Fair Play, Teamspirit, Chancengleichheit und Vielfalt auszeichnet
- Möglichkeiten zur persönlichen Weiterentwicklung und langfristigen Mitarbeit in einem kompetenten, loyalen und hoch motivierten Team
- Flache Hierarchie mit Freiraum für Eigeninitiative und -verantwortung
- Ein Unternehmen, das Wert auf fortschrittliche, performanceorientierte Produkte mit Liebe zum Detail, hohe Qualität und Funktionssicherheit legt

Wir freuen uns auf Ihre [Bewerbung](#) mit Angabe Ihres Gehaltswunsches online.