

Specialized wurde 1974 von Bikern für Biker gegründet. Die Marke mit Hauptsitz in Kalifornien hat es sich zum Ziel gesetzt, funktionelle und technisch fortschrittliche Produkte zu entwickeln, die einen Performance-Mehrwert bieten.

Zur Verstärkung der Region **Norddeutschland**, suchen wir **ab sofort** eine selbstständige und aufgeschlossene Persönlichkeit mit mehrjähriger Berufserfahrung im Vertrieb und Leidenschaft für die Bike-Branche. Hier bei Specialized glauben wir, dass Radfahren Leben verändern kann. Unsere Firmenkultur ist eine Kultur der Leidenschaft, die danach strebt, bahnbrechende Arbeit zu leisten, um einen positiven Einfluss auf die Welt zu haben. Wir sind auf der Suche nach einem analytischen, selbstständigen und leidenschaftlichen **Market Developer** für den Norden Deutschlands, der bereit ist, zu unserer Mission beizutragen, unserenRIDern und Händlern das beste Produkt und Markenerlebnis zu bieten.

## HOW YOU´LL MAKE A DIFFERENCE

- Weiterentwicklung und Beratung des Händlernetzwerks, insbesondere darin aktiv auf veränderte Bedingungen und zukünftige Chancen im Markt zu reagieren
- Sicherung und Steigerung des Marktanteils des bestehenden Händlernetzwerks
- Ansprechpartner des Handels für abteilungsübergreifende Fragestellungen und entsprechende Koordination von Lösungsansätzen
- Erfolgreiches und profitables Umsetzen von Marketing-Programmen im jeweiligen Einzelhandel
- Unterstützung bei der Einhaltung der Verkaufsrichtlinien und Merchandising-Standards beim Kunden
- Verantwortlichkeit für das Erreichen der Umsatzziele
- Effektive Zusammenarbeit mit den verschiedenen Departments des Germanic-Teams, wie z.B. Marketing, Trademarketing, Retail oder Specialized University
- Repräsentant der Marke Specialized auf ausgewählten Events und infolgedessen ein authentischer Vertreter der Vision und Mission unseres Unternehmens
- Fortlaufende Markt- und Wettbewerbsanalyse
- Potential- und Strategieentwicklung, Erstellen von Business-Plänen
- Monitoring und Reporting von Trends und Entwicklung im Handel / Markt

## WHAT YOU NEED TO WIN

- Berufserfahrung im direkten Vertrieb, bevorzugt in einer internationalen Organisation und/oder Fahrradindustrie
- Umfangreiche Markt- und Produktkenntnisse im Fahrradbereich
- Verkaufstalent in Verbindung mit ausgeprägtem Verhandlungsgeschick
- Kommunikations- und Verhandlungsstärke
- Analytisches Denkvermögen
- Eine selbstständige, eigenverantwortliche und zielgerichtete Arbeitsweise
- Durchsetzungsvermögen und ein sicheres Auftreten in Verhandlungen mit Kunden
- Teamplayer, Identifikation mit unserer Firmenphilosophie
- Exzellente Organisations-, Kommunikations- und Präsentationsfähigkeiten
- Mindestens Mittlere Reife, die Allgemeine Hochschulreife, Fachhochschulreife oder eine abgeschlossene kaufmännische Ausbildung ist von Vorteil
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- Solide Kenntnisse in allen gängigen MS-Office Applikationen
- Aktiver Radfahrer mit einer großen Leidenschaft für den Sport ist ein Plus

**Du bist interessiert?** Dann freuen wir uns auf Deine aussagekräftige Bewerbung unter Angabe Deiner Gehaltsvorstellung und frühestem Eintrittstermin. Bitte reiche Deine Bewerbung ausschließlich über unser Online-Karriereportal ein. Bewerbungen via E-Mail, Post oder Stellenvermittlungen werden nicht berücksichtigt.