



PROJEKT MANAGER / CUSTOMER CONSULTANT für Pumptracks, Trails und Bikeparks (m/w/d)

RadQuartier, dieser Name steht nun bereits seit 2009 für die Verwirklichung von öffentlichen Sportparks und Projekten im deutschsprachigen europäischen Raum, sowie für Deutschlands größten Action-Sport Park, unsere Extremsporthalle in Kirchenlamitz. Die Leidenschaft, Verbindung und unsere DNA liegt dabei seit Beginn auf dem Bereich Mountainbike und Actionsports. Unsere Mission, individuelle Premium Bike-Anlagen für jung und alt, Amateur und Profi durch Asphalt Pumptracks, Bikeparks, Motorparks und damit öffentlichen Freizeit-/Sportparks auf höchstem internationalem Niveau für Jedermann zu erschaffen und zugänglich zu machen und gleichzeitig immer neue Maßstäbe durch die Kombination und Innovation selbst zu setzen, gelingt nur mit einem brillanten Team voller Glaube zur Vision, Faszination zur Materie und höchster Qualität.

Wir möchten dir die Chance geben, ab sofort, ein langfristiger und wichtiger Teil unserer RadQuartier Familie im Headquarter Office in Rehau zu werden und mit uns diese abenteuerhafte und wunderbar erfüllende Reise zu gehen. In der höchst anspruchsvollen Stelle als Kundenberater und Projekt Manager, repräsentierst du unser Unternehmen bundesweit im Innen- und Außendienst mit Herz und Verstand, bist Ansprechpartner, Ideengeber und Berater für Bikeparks und Pumptracks und damit auch internes Bindeglied, von der ersten Sekunde eines neuen Projekts und für die Verwirklichung und den Erfolg maßgeblich mit verantwortlich. Du hast das Privileg eine neue Idee und die Wünsche unserer exklusiven Kunden und politischen Entscheidungsträgern in enger Zusammenarbeit mit dem gesamten Team in ein funktionales, bedarfsorientiertes Kunstwerk für Trend-/Aktionsportler und Radfahrer und damit in die Wirklichkeit zu verwandeln. Deine hohe rhetorische Begabung mit höchstem Fachwissen der Materie, gepaart mit der Wissenschaft und Kunst der Menschenkenntnis und deinen Kommunikationstalenten, weißt du richtig einzusetzen. Gehe deinen Weg mit uns, schöpfe dein persönliches und berufliches Potential und deine Fähigkeiten voll aus, entwickle dich weiter, bring deine Ideen, Netzwerke und Gedanken aktiv und erfolgreich mit ein und spüre und lebe unsere Vision!

„Nur wer selbst brennt, kann Feuer in anderen entfachen“. Augustinus Aurelius

DEINE AUFGABEN

- Bearbeitung von Kunden/Produktanfragen, Telefonaten und E-Mails
- Beratung von Neu- und Bestandskunden (Kommunen/Unternehmen) digital und nach Bedarf bundesweit vor Ort
- Beratungsgespräche/Vertrieb im Innen- und Außendienst
- Akquise von Planungskonzeptionen
- Projektdokumentation, Unterlagenverwaltung und Reporting
- Projektbegleitung der Kunden in allen Projektphasen
- Erstellung von Angeboten und Konzeptionen
- Mitarbeit und Finalisierung von Planungskonzeptionen
- Vor- und Nachbereitung von Terminen und Meetings
- Präsentation und Vorstellung von Planungskonzeptionen sowohl digital als auch in Präsenz
- Ansprechpartner im Bereich Kommunalen Fragen / VOB
- Ansprechpartner im Bereich Fördermöglichkeiten / Förderspezialist (LEADER / Städtebau / ELER / EFRE, etc.)
- Routenplanung und Organisation von Terminen in Eigeninitiative
- Zusammenarbeit mit freien Handelsvertretern und Regional-Manager-Team
- Marketing und Kommunikation
- Weiterentwicklung von Produktkatalogen und Präsentationsmaterial
- Kontaktpflege und Betreuung von Geschäftspartnern, Neukunden und Bestandskunden
- Gezielte Erinnerungs-, Qualitäts- und Zufriedenheitsabfragen bei unseren Bestandskunden / Qualitätsmanagement

DEIN PROFIL

- Du bist 110% dynamisch, motiviert, engagiert und liebst was du tust
- Du hast ein professionelles Kommunikationsvermögen
- Du hast ein gepflegtes und tadelloses Auftreten gepaart mit einer freundlichen und mitreißenden Ausstrahlung
- Du hast eine abgeschlossene, kaufmännische Berufsausbildung und/oder ein (Fach)Hochschulstudium
- Du hast eine ausgesprochen lösungsorientierte Arbeitsweise sowie ein Gespür für die Bedürfnisse des Kunden
- Du hast einen Führerschein der Klasse B und bist reisebegeistert und flexibel
- Du bist bereit dir technisches Verständnis im Bereich der technischen Bauumsetzung der Anlagen anzueignen
- Bereitschaft zur Weiterbildung im Bereich Kommunal-/ Vergaberecht und ähnlichen
- Deine besondere Begabung liegt im Vertrieb und Umgang mit Menschen
- Ein hohes Maß an Eigeninitiative und Einsatzbereitschaft zeichnen dich aus
- Du hast einen guten und erfahrenen Umgang mit MS-Office-Programmen / Gestaltung von Videokonferenzen und Apple Produkten
- Du verfügst über Kenntnisse von kommunalen Strukturen und hast politisches Interesse
- Deutsch und Englisch beherrschst du in Sprache und Schrift
- Faszination für unsere Anlagen und Parks
- Vertrieb bereitet dir große Freude
- Deine besonders positive, energiegeladene und extrovertierte Art machen dich einmalig
- Kommunikation, Verhandlungsgeschick und Beratung liegen dir im Blut
- Teamfähigkeit, Loyalität und Flexibilität sind für dich selbstverständlich
- Du hast Erfahrung im Umgang mit exklusiven Kunden, Geschäftspartnern und politischen Entscheidungsträgern
- Du bist ein rhetorisches Talent in Sprache und Schrift
- Dein Herz schlägt für Actionsportarten und unsere Vision

DAS BIETEN WIR

- Unbefristeter Arbeitsvertrag auf Vollzeit mit langfristiger Perspektive
- Sehr attraktive und leistungsorientierte Vergütung
- Gestaltungs- und Aufstiegschancen
- Urlaubs- und Weihnachtsgeld
- Gratifikationen und Sonderarbeitgeberleistungen
- Modernen und kreativen Arbeitsplatz
- Flache Hierarchien, direkte Wege und Mitwirkung bei der Strategie- und Produktentwicklung
- Feste und planbare Arbeitszeiten mit guter Work-Life Balance
- Entwicklungs- und Gestaltungsmöglichkeiten in einem jungen Unternehmen
- Möglichkeit zur persönlichen und beruflichen Weiterbildung sowie Schulungen
- Du bist dein eigener Chef und stehst im direkten Austausch mit der Geschäftsleitung
- Bezahlte Selbstverwirklichung in einem spannenden und actionreichen Umfeld

Wir freuen uns auf deine aussagekräftige Bewerbung an: jobs@radquartier.de