

Trek Bicycle ist ein global führender Hersteller von innovativen Fahrrädern und Fahrrad-Zubehör. Wir bauen ausschliesslich Produkte, die wir lieben, wir leben absolute Kundenorientierung und wir verändern die Welt, indem wir mehr Menschen aufs Fahrrad bringen. Hierfür entwickeln und produzieren wir mit über 4'4000 Mitarbeitern innovative Produkte – und das bereits seit 1976. Weitere Infos findest du auf www.trekbikes.com.

Für unseren **neuen Trek Bicycle Store Aachen** suchen wir nach Vereinbarung eine/n erfahrene/n:

Verkaufsleiter 100% (w/m/d)

Über die Funktion:

Als Verkaufsleiter leitest du die täglichen Verkaufsaktivitäten deines Stores, von der Auslieferung von E-Commerce-Bestellungen bis hin zum Merchandising. Du setzt den Standard dafür, wie dein Geschäft deinen Kunden in Erinnerung bleibt, und setzt ein Beispiel für andere Mitarbeiter, indem Sie für jeden, der in den Store kommt, ein erstaunliches Fahrerlebnis schaffen.

Diese Position erfordert einen ansteckenden Enthusiasmus und das Know-how, erfolgreiche Verkäufe zu generieren. Das ultimative Ziel? Eine Gemeinschaft von engagierten Kunden aufzubauen, die wissen, dass wir das Geschäft sind, dem sie für einen großartigen Service vertrauen können.

Deine Hauptaufgaben:

- Aktives Leiten aller Verkaufsaktivitäten im Geschäft, einschließlich der Kundenbindung, der Erfüllung der täglichen Aufgabenliste und der Verkaufsüberwachung.
- Überwachen und Erfüllen aller E-Commerce Verkäufe unter Berücksichtigung des Lagerbestands des Stores, einschließlich Bestell- und Versandbenachrichtigungen, Verpackung und Versand sowie Rücksendungen und Umtausch.
- Schulungen für alle Vertriebsmitarbeiter organisieren und selbst daran teilnehmen, indem du gezielte Rollenspiele, geheime Geschäftsergebnisse, Beobachtung von Kundeninteraktionen und vieles mehr durchführst.
- Sicherstellung, dass alle Vertriebsmitarbeiter das Gelernte aus den Kursen der Trek-Universität und anderen nützlichen Bildungswerkzeugen absolvieren und umsetzen.
- Aufrechterhaltung aller Aspekte des Merchandisings in Geschäften gemäß Richtlinie des visuellen Merchandisings, einschließlich Produktplatzierung, Preisprüfung und Wiederauffüllung der Produktbestände.
- Zusammenarbeit mit dem Store Manager, um neue Produkte zu erforschen, die in den Läden angeboten werden sollen.
- Zusammenarbeit mit dem Einzelhandelsmarketing, um Werbestrategien zu planen, Werbeaktionen gemäß dem Verkaufsförderungskalender von Trek einzurichten und den ROI von Werbeaktionen zu überwachen.

Dein Profil:

- Leidenschaft fürs Fahrrad
- Berufserfahrung in der Sportbranche von Vorteil
- Teamplayer, Belastbarkeit, Kommunikationsfähigkeit, Organisationstalent
- Gewissenhafte, selbständige und serviceorientierte Arbeitsweise
- Motivation für neue Herausforderungen

Was wir dir bieten:

- Junges, dynamisches Team
- Modernes Arbeitsumfeld, GPTW-zertifiziertes Unternehmen
- Viel Eigenverantwortung und interessante Anstellungsbedingungen
- Interessante Einkaufskonditionen für den Eigenbedarf

Bist du begeistert?

Möchtest du Teil der Trek-Familie werden? Stehen deine Kunden immer an oberster Stelle, bist du ein leidenschaftlicher Verkäufer und hast du speziell in der Hochsaison viel Durchhaltevermögen und Motivation? Dann bist du bei uns genau richtig!

Sende uns deinen Lebenslauf und Motivationsschreiben, aus dem hervorgeht, warum du die richtige Person für die Stelle bist an JoinUs@trekbikes.com