Die Marke MAVIC sucht einen Agenten bzw. eine freie Handelsagentur für das Gebiet Nordwestdeutschland (m / w / d)

Seit über 135 Jahren verändert die französische Traditionsmarke MAVIC mit Pioniergeist, Kreativität und der Passion für den Radsport, das Erlebnis Radfahren. Um unseren Kunden ein kompromissloses Produktportfolio der Spitzenklasse anzubieten, gehen wir unkonventionelle Wege. Wir entwickeln unser Produktangebot stetig weiter, investieren in Forschung und Entwicklung und werden nie aufhören uns neu zu erfinden.

Mehr Details zum Unternehmen findest Du unter: www.mavic.com

Zur Verstärkung des MAVIC Sales Teams Deutschland & Österreich suchen wir ab sofort:

Agent bzw. freie Handelsagentur für das Gebiet Nordwestdeutschland (m / w / d)

Die Hauptaufgaben:

- Erweiterung des Vertriebsgebietes durch Neukundenakquise und Ausbau unserer Marktposition bei den bestehenden strategischen Handelspartnern (Stammkundenportfolio)
- Umsatzplanung, -verantwortung und -kontrolle im Einklang mit globalen Verkaufsstrategien

- Implementierung effizienter Verkaufskampagnen (Vororder / Nachorder) zur Erreichung saisonaler Verkaufs- und Vertriebsziele
- Planung, Koordination und Realisierung von kundenbezogenen und verkaufsfördernden Maßnahmen
- Intensive Zusammenarbeit mit dem Sales / Marketing-Team und dem Verkaufsinnendienst
- Aktive Präsenz bei Messen, Ordertagen und Veranstaltungen

Die Qualifikationen:

- Bestehende Kundenkontakte in der Fahrradbranche und einschlägige Berufserfahrung im Vertrieb
- Verkaufstalent mit Begeisterung, Leidenschaft und Affinität für alles rund ums Bike
- Spaß an der Arbeit mit Kunden sowie professionelles und kundenorientiertes Auftreten
- Engagiert, ergebnisorientiert und motiviert eigenverantwortlich zu arbeiten
- Kommunikativ und fähig andere zu überzeugen und zu beeinflussen
- Teamplayer, Belastbarkeit, Organisationstalent und Zuverlässigkeit
- Sehr gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift, Französischkenntnisse von Vorteil
- Vertrauter Umgang mit MS Office-Programmen (v.a. PowerPoint, Excel)
- Hohe Flexibilität und Reisebereitschaft
- Wohnort liegt im Verkaufsgebiet (Nordwestdeutschland)
- Radsportbegeisterter, ambitionierter Biker

Wir bieten:

- Spannende Aufgaben in einem innovativen und internationalen Umfeld
- prozentuale Umsatzprovision
- Teamorientiertes und fahrradbegeistertes Arbeitsumfeld
- Selbstständiges und eigenverantwortliches Arbeiten mit flexiblen Arbeitszeiten
- Attraktive Mitarbeiterrabatte

Kontakt:

Fühlst Du Dich angesprochen und hast Lust in einem sportlichen Unternehmen zu arbeiten? Dann freuen wir uns Deine Bewerbungsunterlagen (im pdf-Format) einschließlich Deiner Gehaltsvorstellung und des frühestmöglichen Eintrittstermins per E-Mail zu erhalten.

Thomas Kamm, Country Manager GER-AUT
E-Mail: thomas.kamm@mavic.com,
MAVIC Group Germany GmbH, Geigelsteinstraße 10, 83080 Oberaudorf