HEAD OF SALES DEUTSCHLAND & ÖSTERREICH

Kontakt: Anna Cayuelas – acayuelas@mondraker.com

STELLENBESCHREIBUNG

Ride Beyond

Bei Mondraker bauen wir nicht einfach Fahrräder – wir hinterfragen Konventionen. Innovation, Performance und Design prägen seit mehr als zwei Jahrzehnten unsere DNA und haben uns zu einem der führenden Hersteller modernster Mountainbikes weltweit gemacht.

Deutschland und Österreich zählen zu unseren wichtigsten und anspruchsvollsten Märkten. Deshalb suchen wir eine außergewöhnliche Vertriebspersönlichkeit, die unser Geschäft auf das nächste Level bringt.

Wenn Sie für Premium-Marken brennen, die Fahrradbranche verstehen und wissen, wie man leistungsstarke Teams aufbaut und gleichzeitig nachhaltiges Wachstum erzielt, möchten wir Sie kennenlernen.
.

IHRE AUFGABE

Als **Head of Sales Deutschland & Österreich** verantworten Sie die Vertriebsstrategie sowie die gesamte Vertriebsorganisation in einer der wichtigsten Regionen von Mondraker.

Neben dem Erreichen ambitionierter Geschäftsergebnisse besteht Ihre wichtigste Aufgabe darin, ein Team von sieben Außendienstmitarbeitern zu inspirieren, weiterzuentwickeln und erfolgreich zu führen. Sie schaffen eine leistungsorientierte Unternehmenskultur, die auf Verantwortung, Zusammenarbeit und kontinuierlicher Verbesserung basiert.

In enger Zusammenarbeit mit Marketing, Produktmanagement, Customer Service und unserem Headquarter setzen Sie Marktkenntnisse in kommerziellen Erfolg um und fördern gleichzeitig das Potenzial Ihres Teams.

IHRE AUFGABEN:

- Entwicklung und Umsetzung der Vertriebsstrategie für Deutschland und Österreich. Direkte Berichtslinie an unseren Global Sales Manager.
- Führung, Coaching und Weiterentwicklung eines Teams von sieben Vertriebsmitarbeitern im Außendienst sowiie Förderung von Engagement, Eigenverantwortung und Spitzenleistungen.
- Definition klarer Ziele, Überwachung relevanter KPIs sowie regelmäßiges Feedback und Performance-Coaching.
- Rekrutierung, Einarbeitung und Entwicklung neuer Talente zur nachhaltigen Stärkung der Vertriebsorganisation.
- Sicherstellung eines nachhaltigen Umsatzwachstums unter Wahrung der Premium-Positionierung von Mondraker.
- Ausbau und Weiterentwicklung unseres Händlernetzwerks sowie Identifikation neuer Geschäftsmöglichkeiten.
- Aufbau und Pflege langfristiger Beziehungen zu strategischen Fachhändlern und Geschäftspartnern.
- Verhandlung von Jahresvereinbarungen sowie kommerziellen Konditionen.
- Analyse von Markttrends, Wettbewerbsaktivitäten und Kundenbedürfnissen.
- Enge Zusammenarbeit mit dem Marketing bei lokalen Aktivierungsmaßnahmen und Veranstaltungen.
- Erstellung präziser Umsatzprognosen und Geschäftsplanungen.
- Repräsentation von Mondraker auf Messen, Events und Branchenveranstaltungen.

WAS WIR BIETEN

Diese Position ist weit mehr als eine klassische Vertriebsleitungsfunktion.
Sie bietet Ihnen die Möglichkeit, die Zukunft von Mondraker in einem der bedeutendsten Fahrradmärkte Europas aktiv mitzugestalten.

WIR BIETEN:

- Eine Führungsposition bei einer der innovativsten Fahrradmarken der Welt.
- Die Möglichkeit, ein etabliertes Team mit direktem Einfluss auf Menschen und Geschäftserfolg zu führen und weiterzuentwickeln.
- Ein hohes Maß an Eigenverantwortung und echten Entscheidungsspielraum.
- Direkten Einfluss auf die internationale Wachstumsstrategie des Unternehmens.
- Zusammenarbeit mit einem engagierten, ambitionierten und internationalen Team.
- Ein attraktives Vergütungspaket inklusive leistungsorientierter Bonusregelung.
- Firmenwagen sowie Übernahme der Reisekosten.
- Dienstrad-Leasingprogramm.
- Kontinuierliche Produktschulungen und Zugang zu den neuesten Innovationen.
- Die Chance, eine Marke zu repräsentieren, die jeden Tag den Status quo herausfordert.

Bereit für Ride Beyond?

Wenn Sie die Herausforderung reizt, sowohl ein talentiertes Team als auch die kommerzielle Entwicklung von Mondraker in Deutschland und Österreich erfolgreich zu führen, freuen wir uns darauf, Sie kennenzulernen.

IHR PROFIL

Wir suchen in erster Linie eine Führungspersönlichkeit und erst in zweiter Linie einen Verkäufer.

Sie verbinden vertriebliche Exzellenz mit echter Leidenschaft für die Entwicklung von Menschen und den Aufbau erfolgreicher Teams.

SIE BRINGEN MIT:

- Mehrjährige Erfahrung in einer leitenden Vertriebsposition in Deutschland, idealerweise in der Fahrrad-, Outdoor- oder Premium-Sportartikelbranche.
- Nachweisbare Erfolge in der Führung, Motivation und Entwicklung leistungsstarker Vertriebsteams.
- Erfahrung in der Steuerung von Außendienstorganisationen über mehrere Vertriebsgebiete hinweg.
- Einen Führungsstil, der auf Vertrauen, Verantwortung und Empowerment basiert.
- Ausgeprägtes kaufmännisches Verständnis sowie eine nachweisliche Erfolgsbilanz bei nachhaltigem Unternehmenswachstum.
- Fundierte Kenntnisse des deutschen und österreichischen Fahrradmarktes.
- Ein belastbares Netzwerk aus Fachhändlern, Distributoren und Branchenkontakten.
- Hervorragende Verhandlungs- und Beziehungsmanagementfähigkeiten.
- Strategisches Denkvermögen kombiniert mit ausgeprägten analytischen Fähigkeiten.
- Eine pragmatische Hands-on-Mentalität sowie unternehmerisches Denken.
- Deutsch als Muttersprache sowie sehr gute Englischkenntnisse; Spanischkenntnisse sind von Vorteil.
- Bereitschaft zu regelmäßigen Dienstreisen.

Vor allem aber glauben Sie daran, dass großartige Unternehmen durch großartige Teams entstehen – und dass nachhaltiger Vertriebserfolg genauso auf der Entwicklung von Menschen basiert wie auf der Entwicklung von Märkten.