



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 **Österreich West**, 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 West-Österreich, der bereit ist, zu unserer Mission beizutragen, unseren Ridern und Händlern das beste Produkt und Markenerlebnis zu bieten.

Als Market Developer Österreich-West berichtest Du an den Country Manager Österreich.

HOW YOU´LL MAKE A DIFFERENCE

- Qualitative Weiterentwicklung und Beratung des Händlernetzwerks, insbesondere darin, aktiv auf veränderte Bedingungen und zukünftige Chancen im Markt zu reagieren
- Aufbau und Ausbau von strategischen Kooperationen, sowie Beratung und Unterstützung der Handelspartner zur Optimierung der Wirtschaftlichkeit
- Potential- und Strategieentwicklung, Erstellung von Business-Plänen
- Verantwortung für das Erreichen der Umsatzziele
- Ordermanagement
- Sicherung und Steigerung des Marktanteils im bestehenden Händlernetzwerk
- Fortlaufende Markt-, Potential- und Wettbewerbsanalyse
- Effektive Zusammenarbeit und Koordination mit den internen Abteilungen
- Ansprechpartner des Handels für abteilungsübergreifende Fragestellungen und entsprechende Koordination von Lösungsansätzen
- Erfolgreiches und profitables Umsetzen von Marketing-Aktivitäten im Einzelhandel
- Monitoring und Reporting von Trends und Entwicklung im Handel / Markt
- Unterstützung bei der Einhaltung der Verkaufsrichtlinien und Merchandising-Standards beim Kunden
- Repräsentant der Marke Specialized auf ausgewählten Events und infolgedessen ein authentischer Vertreter der Vision und Mission unseres Unternehmens



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
- Führungsstärke und Durchsetzungsvermögen
- Analytisches und strategisches Denkvermögen
- Verständnis und sicherer Umgang mit KPI's, sowie betriebswirtschaftliches Know-How
- Eine selbstständige, proaktive, eigenverantwortliche und zielgerichtete Arbeitsweise
- 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

Was wir bieten? Bei uns erwartet Dich ein dynamisches Team in einem internationalen und innovativen Umfeld mit attraktiven Zusatzleistungen.

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.

Specialized Germany GmbH - Human Resources – Hauptstrasse 4 – 83607 Holzkirchen
www.specialized.com/careers