



e-Bike Channel Developer DACH (w/m/d) 100%

Glaubst Du daran, dass Fahrräder die Welt verändern können und dass E-Bikes eine wesentliche Rolle im Radfahren und im Fahrrad-Transport der Zukunft spielen? Bist Du ein Experte und Profi im Thema Verkauf, um ungenutztes Marktpotenzial und Kanäle zu identifizieren und zu erschließen? Schlägt Dein Herz höher, wenn Du über Specialized und insbesondere über Turbo sprichst? Hilfst Du Fahrern gerne, indem Du ihre Bedürfnisse erkennst und verstehst? Hast Du Spaß an der Herausforderung, wegweisende Geschäftsstrategien zu entwickeln und umzusetzen? Wenn Du diese Fragen mit „Ja“ beantworten konntest, möchten wir dich gern kennen lernen.

Deine Aufgaben

- Du versuchst zu verstehen, wo und mit welcher Motivation E-Bike Fahrer unterschiedlicher E-Bike Kategorien ihre Kaufentscheidung treffen.
- Mithilfe von demografischen Daten, Vertriebsinformationen und empirischen Studien die Stärken und Schwächen der Specialized Turbo Vertriebskanäle identifizierst.
- Neue Vertriebskanäle für unserer Turbo Kategorie identifizierst und integrierst.
- Eine Geschäftsbeziehung zu potentiellen Specialized B2B Kunden aufbaust. Begleite diese während der Einbindungs- und Integrationsphase als Neukunde in enger Zusammenarbeit mit dem verantwortlichen Außendienstmitarbeiter.
- Mit dem Außendienstteam zusammenarbeitest, um gemeinsam Turbo-Vertriebsziele zu erreichen und Konflikte gemeinsam löst.
- Authentisch die Vision und Mission der Marke Specialized kommunizierst, insbesondere bei der Zusammenarbeit mit potentiellen B2C und B2B Kunden.
- Funktions- und abteilungsübergreifend innovative und erfolgreiche Vertriebs- und Marketingpläne erstellst, die auf unsere Markenphilosophie abgestimmt sind.
- Gemeinsam mit unserem Event Team herausragende Specialized Turbo Events bei neuen Vertriebspartnern oder auf neu definierten Events durchführst.
- Gemeinsam mit dem Außendienst und dem Brand Development Team Umsatz steigerst und neue Absatzwege für die Specialized Turbo Händler schaffst.
- Partnerschaften und Kooperationen mit anderen attraktiven Marken entwickelst, um so den Verkauf unserer Turbo Produkte weiter zu verstärken.

Dein Profil

- Berufserfahrung im Verkauf oder Vertrieb, vorzugsweise in einem internationalen Unternehmen und / oder der Fahrradbranche
- Hervorragende organisatorische und analytische Fähigkeiten, Priorisierung unterschiedlicher Tätigkeiten unter der Berücksichtigung von Unternehmenszielen und -fristen
- Hervorragende schriftliche und mündliche Kommunikationsfähigkeiten sowie ein professionelles Auftreten
- Ergebnisorientiertes Arbeiten, Aufgaben zielgerecht vorantreiben
- Fähigkeit sich in die Motivation und Bedürfnisse der B2C Kunden hineinzuversetzen und neue Trends zu identifizieren
- Motiviertes und selbstständiges Arbeiten
- Leidenschaft für E-Bikes und E-Mobilität
- Kaufmännische Ausbildung, Hochschulabschluss in BWL oder Marketing von Vorteil
- Kenntnisse und Erfahrungen in der Fahrradbranche (E-Bike) / E-Mobilität / Sport / Outdoor
- Sehr gute Englisch und Deutsch Kenntnisse, mündlich und schriftlich