

WIR SUCHEN DICH! – SALES ACCOUNT MANAGER MOTORRAD (Deutschland)

Hast du Lust, in die Welt der erstklassigen Motorradmarken einzutauchen und Teil eines innovativen und hochwertigen Teams zu werden? Dies ist deine Chance! Komm zu GP Products als Sales Account Manager und werde Teil der dynamischen Welt des Motorradvertriebs in Deutschland. Wir suchen jemanden mit nachweisbarer Verkaufserfahrung, einem soliden Netzwerk in der Motorradbranche sowie den Anspruch an sich selbst, exzellente Arbeit abzuliefern. Jemanden, der die Fähigkeiten besitzt, starke und dauerhafte Beziehungen zu unseren Händlern aufzubauen und vor allem eine Leidenschaft für die Motorradbranche hat.

WER WIR SIND

GP Products ist ein führender europäischer Distributor von hochwertigen Aftermarket-Produkten in der Motorradbranche. In den letzten 15 Jahren haben wir ein Netzwerk zuverlässiger Partner in ganz Europa aufgebaut und eine umfangreiche Händlerstruktur geschaffen. Unser Unternehmen ist offizieller Importeur und Vertreter mehrerer Premium-Marken wie Akrapovič, Puig und Remus. Das ermöglicht es uns, exklusive Produkte anzubieten und hohe Qualitäts- und Servicestandards für unsere Partner zu gewährleisten.

WAS WIR DIR BIETEN?

- Offene Unternehmenskultur: Echte Transparenz und kollegiale Zusammenarbeit in unserem Team.
- Wettbewerbsfähiges Gehalt: Wir schätzen deinen Beitrag und bieten eine attraktive Vergütung.
- Wachstumschancen: Du kannst beruflich und persönlich in einem schnelllebigem Umfeld wachsen.
- Leidenschaftliches Team: Arbeite mit engagierten Spezialisten zusammen, die ebenfalls den Aufbau langfristiger Kooperationen priorisieren.

DIE POSITION:

Der Sales Account Manager ist in Süddeutschland ansässig, genauer gesagt im Postleitzahlengebiet 7 – 8 – 9. In dieser Position spielst du eine entscheidende Rolle beim Aufbau eines gut vernetzten und stabilen Händlernetzwerks und bei der Durchführung von B2B-Verkäufen innerhalb des süddeutschen Händlernetzwerks. Diese Position umfasst die Überwachung und Koordination der täglichen Verkaufsaktivitäten sowie die Bereitstellung umfassender Unterstützung, Schulung und Unterweisung für unser Händlernetzwerk. Der Sales Account Manager berichtet direkt an den Gründer von GP Products, der in den Niederlanden ansässig ist. Die Position ist entscheidend für den erfolgreichen Verkauf und die Entwicklung und Pflege von wichtigen Kooperationen im Markt.

WAS WIR SUCHEN:

- Mindestens 5 Jahre nachweisliche Erfahrung im Verkauf oder Vertriebsmanagement.
- Eine gute Ausbildung oder ein Studium.
- Erfahrung in der Motorradbranche ist unerlässlich.
- Ein umfassendes Netzwerk in der Motorradbranche zu haben, ist eine wichtige Voraussetzung für diese Position.
- Fähigkeit, eine starke Beziehung zum Händlernetzwerk aufzubauen.
- Fundiertes Verständnis von finanziellen Kennzahlen zur effektiven Kontrolle der Verkaufsbudgets.
- Hohes Engagement für die Marke, Produkte, Händler, Arbeitgeber und internationale Kollegen.
- Proaktiv und selbstständig, mit der Fähigkeit, unabhängig zu arbeiten.
- Ausgezeichnete Fähigkeiten in den Bereichen Kommunikation, Zuhören und Aufbau von Kooperationen.
- Bereitschaft, effizient innerhalb des zu verantworteten Gebiets und gelegentlich zur Zentrale in die Niederlande zu reisen.
- Der Besitz eines gültigen Auto-Führerscheins ist ein Muss. Der Motorrad-Führerschein ist sehr willkommen.
- Fließend in Deutsch und Englisch in Wort und Schrift; Kenntnisse weiterer Sprachen sind von Vorteil.

DEINE AUFGABEN:

- Einhalten des (süd-)deutschen Verkaufsbudgets in Bezug auf Volumen und Wert unter Einhaltung der Margen und Planungen zum Produktmix.
- Übernahme der täglichen Verkaufsabwicklung, indem du aktiv Besuche und Verkaufsaktivitäten in deinem Verkaufsgebiet durchführst.
- Aufbau und Strukturierung eines effizienten deutschen Händlernetzwerks.
- Überwachen und optimieren der Verkaufsleistung der Händler.
- Innovation durch die Anregung kreativer Projekte, die darauf abzielen, das Händlernetz zu motivieren und den Umsatz zu steigern.
- Entwicklung und Präsentation von verkaufsfördernden Maßnahmen, um die Erreichung der Verkaufsziele zu unterstützen.
- Analyse der finanziellen Situation der Händler zur Identifizierung von Wachstumsmöglichkeiten.
- Das Angebot von Schulungen für Händler zum Thema Produkte und Installationsmethoden um umfassendes Produktwissen sicherzustellen.

ERFOLGSKRITERIEN:

- Erreichung der Umsatz- und Margenziele in der Region.
- Erreichung eines ausgewogenen Produktmixes in der Region.
- Bewertung und Verbesserung der Größe und Stärke des Händlernetzwerks.
- Erfolgreiche Umsetzung von Marken- und Produkteinführungen.
- Erhöhung der Markenbekanntheit von GP Products im deutschen Gebiet.

MÖCHTEST DU DICH BEWERBEN?

Möchtest du Teil unseres Teams werden? Dann schreib uns! *Sende deinen Lebenslauf zusammen mit einer kreativen Begründung, warum wir ausgerechnet dich einstellen sollen an iwantajob@gpproducts.eu! **Bewirb dich jetzt und bring deine Karriere mit GP Products in Schwung!***