



Sales Representative Motorcycle

Location: Bayern, DE

IHR WEG MIT GOODYEAR.

Innovation. Zukunftsweisende Technologien. Höchste Qualität. Goodyear steht für die bestmögliche Verbindung zwischen Auto und Straße. Unser Antrieb? Die Leidenschaft für Reifen! Sie ist es, die unsere Mitarbeiter täglich Standards setzen lässt, mit denen wir eine ganze Branche prägen. Jeder einzelne Mitarbeiter profitiert dabei von der Möglichkeit, fach- und grenzübergreifend Profil zu zeigen. Fangen Sie gleich damit an – verstärken Sie unser Team am Standort Hanau als Sales Representative Motorcycle (m/w/d)

Hauptziel der Position

- Entwicklung des Verkaufs von Dunlop- und Avon-Motorradreifen in einem definierten Gebiet (Süd-Ost-Deutschland).
- Erreichung von Umsatz- und Gewinnzielen gemäß Unternehmensstrategie und AOP-Zielen.
- Aufbau und Pflege langfristiger Kundenbeziehungen sowie beratende Unterstützung bei der Kundenentwicklung.
- Reisetätigkeit: ca. 75–80 % (davon 80 % in Süd-Ost-Deutschland, 20 % in gesamt Österreich).

Reisegebiet

- Hauptsächlich Region Südbayern (Raum München, Augsburg, Ingolstadt, Landshut, Rosenheim, Passau und Allgäu)
- Zusätzlich ca. 1 Woche pro Monat in Österreich

Hauptaufgaben

- Neukundengewinnung im zugewiesenen Gebiet (Süd-Ost-Deutschland).
- Beratung und Betreuung bestehender Kunden (Events, Lagermanagement, Produktsortiment, Preisgestaltung, Marktentwicklung).
- Unterstützung beim Abverkauf (z. B. Wettbewerbsanalysen, Produktsupport).
- Planung und Durchführung gemeinsamer Kundenveranstaltungen (z. B. Messen, Ausfahrten) (teilweise am Wochenende).
- Umsetzung von Verkaufszielen, Optimierung des Produkt- und Margenmixes.
- Maßnahmen zur Steigerung des Marktanteils von Dunlop & Avon Motorradreifen.
- Entwicklung regionaler Marketing- und Verkaufskonzepte inkl. Erfolgskontrolle.
- Unterstützung des Sales Managers bei Mengenplanung, Zielerreichung und Berichterstattung.

Ausbildung

- Mindestens Abitur
- Wünschenswert: Hochschulabschluss (Bachelor)

Erfahrung

- 2–5 Jahre Vertriebserfahrung in einer ähnlichen Branche (technisch/automotiv)
- Erfahrung im Kundenmanagement
- Idealerweise Motorrad-Branchenkenntnisse
- Persönliches Interesse am Motorradfahren

Kenntnisse & Fähigkeiten

- Hohe Kunden- und Serviceorientierung, ausgeprägte Akquisitionsstärke
- Multimarken-Kompetenz, Beratungskompetenz
- Reisebereitschaft, Flexibilität, Lernbereitschaft, Eigenmotivation
- Verhandlungsgeschick, Kommunikations- und Präsentationsstärke
- Analytisches und konzeptionelles Denken
- Teamfähigkeit und Organisationstalent
- Selbstbewusstsein, Belastbarkeit
- Gute Englischkenntnisse
- Gute PC-Kenntnisse (Excel, PowerPoint, CRM)



Bewerben Sie sich jetzt in einem Team mit Drive – mit Ihrer Gehaltsvorstellung und frühestmöglichem Eintrittstermin.

<https://jobs.goodyear.com/job/Hanau-Sales-Representative-Motorcycle-BY/1309598400/>

Goodyear ist eines der größten Reifenunternehmen der Welt. Das Unternehmen beschäftigt etwa 68.000 Menschen und stellt seine Produkte an 53 Standorten in 20 Ländern rund um die Welt her. In zwei Innovationszentren in Akron, Ohio/USA und in Colmar-Berg, Luxemburg arbeiten wir an der Entwicklung modernster Produkte und Dienstleistungen, die in Bezug auf Technik und Leistung den Branchenstandard setzen. Näheres zu Goodyear und seinen Produkten erfahren Sie auf www.goodyear.com/corporate.

Als Arbeitgeber ist Goodyear Chancengleichheit für alle Beschäftigten wichtig.