

Sales Account Manager (m/w/d) Bike & Sport Baden-Württemberg

Baden-Württemberg
ab sofort

Die GROFA® GROUP ist ein starkes, zukunftsorientiertes und bewährtes House of Brands® für Bike, Snow, Action Sports, E-Mobility und Electronics mit Stammsitz in Bad Camberg. Die übergreifenden Geschäftsbereiche Hard Goods, Soft Goods und Electronics sind den Unternehmen GROFA® Action Sports GmbH, Action Sports SPRL und ASE® Action Sports Electronics GmbH zugehörig. Wir bei GROFA® vertreiben und gestalten Premium-Brands in Deutschland, Österreich, Belgien, Niederlande, Luxemburg, Kroatien und Slowenien. Wir sind starke Salesmen und kreative Marketers. Wir teilen alle die Leidenschaft für Sport und Sportler mit unseren Kunden, Partnern und Lieferanten.

Deine Aufgaben:

- Du bist für den weiteren Auf- und Ausbau unseres Bike und Sportfachhandelnetzwerkes verantwortlich und entwickelst Maßnahmen zum Ausbau
- Du setzt die vorgegebenen Ziele und Aktionen nachhaltig und erfolgreich um
- Du bist eigenständig für die kaufmännische Betreuung des Fachhändlernetzwerkes im Verkaufsgebiet verantwortlich
- Du verantwortest die Umsätze und Ergebnisse im Verkaufsgebiet
- Du unterstützt unsere Fachhändler bei Kundenveranstaltungen und -Events
- Du stellst die Umsetzung und Durchführung von Fachhandelsmessen und Schulungsveranstaltungen sicher

Dein Profil:

- Du hast eine erfolgreich abgeschlossene kaufmännische oder technische Ausbildung oder ein abgeschlossenes Studium
- Du bringst bereits Berufserfahrung aus einer vergleichbaren Funktion mit
- Du wirst im Bike- und Sportfachhandel als zuverlässiger und kompetenter Geschäftspartner geschätzt
- Du bist eine Verkäuferpersönlichkeit mit hoher Kundenorientierung, Überzeugungsstärke, Qualitäts- und Markenbewusstsein
- Du bist bereit, besonders zu Saisonzeiten, hohe Leistungen zu zeigen und intensiv zu reisen
- Du bringst gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift mit
- Du bist mit den MS-Office-Programmen vertraut und konntest idealerweise bereits Erfahrungen mit CRMSystemen sammeln

Wir bieten Dir:

- Eigenverantwortung und flache Hierarchien: selbstständiges Arbeiten auf Augenhöhe in einem

- dynamischen Umfeld mit open-door-policy
- Flexible Arbeitszeitgestaltung und die Möglichkeit für Remote Work
 - Spannende sowie abwechslungsreiche Aufgaben und Projekte im Wachstums- und Zukunftsmarkt BIKE
 - Attraktive Mitarbeiterrabatte, BikeLeasing, eine Gruppenunfallversicherung und zahlreiche Rabattcodes über FutureBens
 - Transparente Unternehmenskommunikation mit Duz-Kultur und einer guten Work-Life-Balance

BEWIRB DICH JETZT! Wir freuen uns über deine vollständigen Bewerbungsunterlagen (Motivationsschreiben, Lebenslauf, Zeugnisse) mit Angabe deiner Gehaltsvorstellung sowie deinem frühestmöglichen Eintrittstermin. Selbstverständlich behandeln wir deine Daten vertraulich. Wir freuen uns auf Deine Bewerbung!

[Apply now](#)