

SALES ACCOUNT MANAGER (m/v/d)

BIKE BELGIË

BELGIË
asap

De GROFA® Group is een sterk, toekomstgericht en bewezen House of Brands® voor A-merken in de fiets-, sport- en consumentenelektronicasector met het hoofdkantoor in Bad Camberg. Als toonaangevende distributeur met toegevoegde waarde delen we de passie voor sport en atleten met onze klanten, partners en leveranciers. Bij ons krijg je altijd de kans om met betrokkenheid en verantwoordelijkheid actief vorm te geven aan onze verdere groei.

UW TAKEN:

- Je bent verantwoordelijk voor de verdere ontwikkeling en uitbreiding van ons volledige portfolio hardgoods en softgoods binnen jouw regio (Oost- en West-Vlaanderen)
- Je ontwikkelt maatregelen om ons bestaande dealernetwerk uit te breiden en bent verantwoordelijk voor het werven van nieuwe partners
- Je plant en implementeert individuele maatregelen in lijn met onze merk- en verkoopstrategie op het POS
- Je voert marktanalyses uit en evalueert deze en rapporteert aan de Sales Manager
- Je bent zelfstandig verantwoordelijk voor het commerciële beheer van het dealernetwerk in het verkoopgebied
- Je bent verantwoordelijk voor de verkoop en inkomsten in het verkoopgebied
- Je plant en bereidt jaar-, acquisitie-, afsluit- en conditiesprekken voor, voert deze en bent verantwoordelijk voor de follow-up en administratie
- Je vertegenwoordigt ons bedrijf en onze merken op beurzen en evenementen, verzorgt producttrainingen voor onze klanten en ondersteunt onze dealers bij klantevenementen

OVER JOU:

- Je hebt een commerciële/technische ervaring of een hogere of universitaire opleiding met succes afgerond
- Je hebt al werkervaring vanuit een vergelijkbare functie in de fietsbranche
- Je wordt gewaardeerd als een betrouwbare en competente zakenpartner in de fiets- en/of sportbranche
- Je bent een verkooppersoonlijkheid met een hoge mate van klantgerichtheid, overtuigingskracht, kwaliteit en merkbewustzijn
- Je bent bereid om hoge prestaties te leveren en intensief te reizen, vooral tijdens seizoen periodes
- Je hebt geen 9 tot 5 mentaliteit en bent bereid om in het weekend te werken
- Je hebt een goede beheersing van geschreven en gesproken Engels. Kennis van het Frans en Duits zijn een plus
- Je hebt een goede beheersing van MS Office programma's en hebt idealiter al ervaring met CRM

systemen

WIJ BIEDEN U:

- Persoonlijke verantwoordelijkheid en vlakke hiërarchieën: zelfstandig werken in een dynamische omgeving met een open-deurenbeleid
- Flexibele werktijden en de mogelijkheid tot mobiel werken
- Spannende en gevarieerde taken en projecten in de groei- en toekomstmarkt van BIKE
- Aantrekkelijke personeelskortingen, hospitalisatieverzekering en FutureBens
- Transparante bedrijfscommunicatie en een goed evenwicht tussen werk en privé

SOLLICITEER NU! We ontvangen graag uw volledige sollicitatiedocumenten (motivatiebrief, CV, referenties) met vermelding van uw salarisverwachtingen en uw vroegst mogelijke startdatum. Uw gegevens worden uiteraard vertrouwelijk behandeld. We kijken uit naar je sollicitatie! What are you waiting for? www.grofa.com/de/work-with-us

[Apply now](#)