

SALES ACCOUNT MANAGER (m/f/x) BIKE BELGIË

Belgium
asap

The House of Brands® is een sterk, toekomstgericht en bewezen concern voor Bike, Snow, Action Sports, E-Mobility en Electronics met hoofdkantoor in Bad Camberg. De overkoepelende business units Hard Goods, Soft Goods en Electronics maken deel uit van de bedrijven GROFA® Action Sports GmbH, Action Sports SPRL en ASE® Action Sports Electronics GmbH.

UW TAKEN:

- Je bent verantwoordelijk voor de verdere ontwikkeling en uitbouw van ons Bike Retail netwerk
- Je ontwikkelt maatregelen voor de uitbouw van ons bestaande gespecialiseerde dealernetwerk
- Je implementeert de gegeven doelstellingen en acties duurzaam
- Je bent zelfstandig verantwoordelijk voor de commerciële ondersteuning van het dealernetwerk in het verkoopgebied
- Je bent verantwoordelijk voor de omzet en resultaten in het verkoopgebied
- Je ondersteunt onze dealers bij klantenevenementen en andere initiatieven
- Je zorgt voor de implementatie en uitvoering van beurzen en trainingsevenementen

OVER JOU:

- Je hebt een succesvol afgeronde commerciële/technische opleiding of een universitair diploma
- Je hebt reeds beroepservaring in een vergelijkbare functie
- Je wordt gewaardeerd als een betrouwbare en competente zakenpartner in de fiets- en/of sporthandel
- Je bent een verkoper met een hoge klantgerichtheid, overtuigingskracht, kwaliteit- en merkbewustzijn
- Je bent bereid hoge prestaties te leveren en intensief te reizen, met name tijdens hoogseizoen periodes
- Je hebt een goede beheersing van de Engelse taal in woord en geschrift. Beheersing Franse en/of Duitse taal is een extra voordeel
- Je bent bekend met MS Office programma's en zou idealiter al ervaring op kunnen doen met CRM systemen

WIJ BIEDEN U:

- Persoonlijke verantwoordelijkheid met een vlakke hiërarchie: zelfstandig werken in een dynamische omgeving met een opendeurbeleid
- Flexibele werktijden en de mogelijkheid om op afstand te werken
- Spannende en afwisselende taken en projecten in de groei- en toekomstmarkt BIKE

- Aantrekkelijke personeelskortingen, groepsongevallenverzekering en andere gepaste extralegale voordelen
- Transparante bedrijfscommunicatie en een goed evenwicht tussen werk en privéleven

SOLLICITEER NU! Graag ontvangen wij uw volledige sollicitatiedocumenten (motivatiebrief, CV, getuigschriften) inclusief uw salarisverwachtingen en uw vroegst mogelijke startdatum op apply@grofa.com met als onderwerp Sales Account Manager Bike 2022 BLX. Uiteraard zullen wij uw gegevens vertrouwelijk behandelen. We kijken uit naar je sollicitatie!

[Apply now](#)