



Accell Group N.V.

Accell Group N.V. ist ein starkes, ehrgeiziges Unternehmen, das sich international auf mittlere und höhere Marktsegmente für Fahrräder, Ersatzteile und Zubehör spezialisiert hat. Das Unternehmen ist marktführend in den Niederlanden, Belgien, Deutschland, Italien, Frankreich, Finnland, der Türkei, dem Vereinigten Königreich und den Vereinigten Staaten. In Europa ist die Accell Group Marktführer im Bereich Fahrräder.

Accell Nederland B.V. ist Teil der Accell Group N.V. und verfügt über Niederlassungen in Apeldoorn und Heerenveen. Accell Nederland B.V. entwickelt, produziert und vermarktet Fahrräder und Ersatzteile unter den Markennamen Batavus/Juncker/Koga/Loekie/Sparta/Van Nicholas. Das Unternehmen wendet sich mit einem breiten, modernen Sortiment mittels einer zukunftsorientierten Vermarktungsstrategie an den Fachhandel und Endverbraucher.

Der größte Teil des Absatzes wird über den professionellen Fachhandel erzielt. Die Exportaktivitäten insbesondere in Belgien, Deutschland, Dänemark, der Schweiz und England ergänzen den Absatz.

Für unsere Marke Koga suchen wir ab sofort **für die Region Nord/Mitteldeutschland** einen engagierten

Account Manager (m/w)

(Region Nord/Mitteldeutschland – 40 Stunden pro Woche)

FUNKTIONSBESCHREIBUNG:

Als Account Manager sind Sie für die Umsetzung der Verkaufsziele für die Marke Koga in Nord/Mitteldeutschland verantwortlich.

AUFGABEN:

- Sie pflegen die Kontakte mit unseren Händlern, stärken unsere Marktposition und erweitern den vorhandenen Kundenkreis, wo dies erforderlich ist;
- Sie informieren die Händler über unsere Produkte und bieten diesen kundenorientierte Beratung, wobei Ihre umfangreichen Markt- und Produktkenntnisse zum Einsatz kommen;
- Sie nehmen regelmäßig an (Endverbraucher-)Messen und Händlerpräsentationen teil;
- Sie denken aktiv bei der Entwicklung des Unternehmens mit und ergreifen hierbei selbstständig die Initiative;
- Sie denken bei Verkaufsaktionen mit und spielen bei deren Ausführung eine aktive Rolle;
- Sie erstellen wöchentlich Berichte und analysieren regelmäßig alle Aspekte Ihres Gebiets.

QUALIFIKATIONEN:

- Sie verfügen minimal über eine abgeschlossene kaufmännische Ausbildung sowie einige Jahre relevante Verkaufserfahrung, vorzugsweise in der Fahrradbranche;
- Umfassende technische Kenntnisse über und persönliches Interesse für das Produkt Fahrrad (sportliches Segment) sowie Affinität zum (Zweirad-) Einzelhandel;
- Gute Kommunikationsfähigkeit und großes Einfühlungsvermögen;

- Tatkräftige, engagierte Persönlichkeit, die verantwortungsbewusst, stressbeständig und flexibel ist;
- Eine proaktive, selbstständige Haltung, mit der Sie kunden- und ergebnisorientiert vorgehen;
- Sie verfügen über Kenntnisse über und Erfahrung mit modernen Softwareprogrammen;
- Erfahrung mit Account Management ist von Vorteil;
- Sie verfügen über ausgezeichnete Deutsch- und Englischkenntnisse (schriftlich/mündlich).
- Sie sind bereit auch längere Zeit unterwegs zu sein.

INFORMATIONEN/REAKTIONEN:

Für weitere Informationen wenden Sie sich an Jaap Jongtsma, Sales Manager,
Tel.: +31 (0) 513 630111 oder per E-Mail j.jongtsma@koga.nl

Wir möchten ausschließlich Bewerber, die den Anforderungen entsprechen, dazu einladen, ein kurzes Bewerbungsschreiben mit ausführlichem Lebenslauf an randstadaccellheerenveen@nl.randstad.com zu senden.

Randstad unterstützt Accell Group N.V. bei der Abwicklung des Bewerbungsverfahrens.

