



»**MLT**« ist ein führender Importeur für Sport-Quads, ATVs, UTVs, 125 ccm Motorräder und Traktoren. Der Mittelständler aus Kärnten und seine deutsche Vertriebstochtergesellschaft **MLT Service** stehen für Flexibilität, hohe Geschwindigkeit am Markt und für zuverlässige, innovative Produkte mit signifikanten Alleinstellungsmerkmalen. Das Unternehmen sucht eine/n motivierte/n

Gebietsverkaufsleiter/in Mitte (m/w/d) mit Leidenschaft und Benzin im Blut

PLZ 0, 12, 14-15, 29, 30-33, 37-39, 40-48, 51, 58-59, 99 (Projekt-Kennziffer: 23-3002)

Die Aufgabe

Ihnen obliegt die Betreuung und strategisch sinnvolle Optimierung des bestehenden Händlernetzes (ATV-, Zweirad-, Autohändler) durch Diversifizierung, d.h. gut abgestimmten Einsatz der verfügbaren Marken und Produkte sowie durch Akquisition geeigneter neuer, zusätzlicher Händler. Sie bringen Ihr regionales Vertriebsnetz kontinuierlich und klug voran: „Farming“ und „Hunting“ sind gleichermaßen elementare Bestandteile Ihrer täglichen Vertriebsarbeit.

Als „Manager vor Ort“ mit Wohnort in zentraler Lage im Verkaufsgebiet treffen Sie gemeinsam mit Ihren Händlern Zielvereinbarungen, verantworten die Erreichung der definierten Absatzziele und greifen bei Bedarf korrigierend ein. Sie stellen sicher, dass Produktneuheiten schnell flächendeckend verfügbar sind, setzen Strategien mit großer Flexibilität gemeinsam mit Ihren Handelspartnern um und geben am PoS Marketing-Anregungen. Auf Händler-Roadshows und Messen sind Sie das Gesicht der »**MLT**« Marken (aus dem Bereich ATV/UTV/Sport-Quad: Access-Motor, AEON-Motor, Linhai; aus dem Bereich Motorrad: die italienische Rennsportmarke MotoBi, aus dem Bereich Landtechnik: LOVOL).

ANFORDERUNGEN/PROFIL

Wir suchen eine/n im Hersteller-Umfeld der Automobilindustrie gut ausgebildete/n und geschulte/n starke/n Verkäufer/in mit gutem Automotive-Verständnis, mind. 5 Jahren Vertriebs Erfahrung und nachweislich überdurchschnittlicher Performance. Sie identifizieren sich sowohl ehrgeizig und zielstrebig mit den Produkten und Strategien unseres Auftraggebers als auch sympathisch mit Händler-Themen, ohne dabei die Interessen unseres Kunden sowie die Profitabilität aus dem Auge zu verlieren.

Sie brennen für den Vertrieb und können sich und Ihre Händler jeden Tag aufs Neue motivieren. Sie sind authentisch, themenaffin und begeisterungsfähig, verfügen über eine hohe Akquise-Bereitschaft und ein verbindliches Auftreten. Moderner Vertrieb bedeutet für Sie, gemeinsam formulierte Ziele unbedingt intelligent, kreativ und mit Weitblick erreichen zu wollen. Moderner Vertriebsarbeit begegnen Sie IT-affin und mit guten MS-Office-Anwenderkenntnissen.

Unterstützung Ihrer Aktivitäten im Tagesgeschäft (Verkauf, Bevorratungs- und Saisondispositionen, Netzwerkentwicklung) erhalten Sie von einem leistungsfähigen, ca. 15 Mitarbeiter starken Innendienst- (Telefonverkauf, Marketing) und Technik-Team (professioneller technischer Support). Perspektivisch wird Ihre Arbeit einen Home-Office-Anteil von 1 - 1,5 T./Wo. haben, an denen per Videokonferenzen Neukundentermine und turnusmäßige Händlerbesuche strategisch gut vorbereitet werden.

INTERESSIERT?

Sind die hier beschriebenen Erwartungen, Retail-Vertriebs Erfahrung, Abschlussstärke und Reise- und Übernachtungsbereitschaft (ca. 2 x/Wo.) Ihre „personal USPs“? Wollen Sie Verantwortung übernehmen und als Teamplayer/in (m/w/d) die gemeinsame Sache vorantreiben und beruflich „Gas geben“?

Dann erwartet Sie eine abwechslungsreiche Aufgabe in einem motivierten Team, die Ihnen mit spannenden Produkten und guter Einkommensperspektive (Fixum, Boni, Firmen-Pkw, persönliche IT-Infrastruktur) eine nicht alltägliche Chance bietet. Bitte senden Sie Ihre aussagekräftige Online-Bewerbung inkl. Lebenslauf, Einkommensvorstellung und Nennung Ihres frühestmöglichen Starttermins an

✉ t.kaiser@forsale-frankfurt.de | +49 (160) 55 855 40

for sale. frankfurt Thomas Kaiser

We care about challenges
in Sales & Marketing.