



Saris Aanhangers in Hapert (NL) sucht einen oder eine erfahrene(n)

## **Account Manager\*in Süddeutschland**

Als Account Manager\*in sind Sie in Ihrem Arbeitsbereich in Süddeutschland verantwortlich für das erzielte Volumen, den Umsatz, die Rentabilität und natürlich die Kundenzufriedenheit. Saris arbeitet ausschließlich über den indirekten Vertriebskanal. Es ist Ihre Aufgabe, die Händler zu unterstützen und zu fördern, damit sie so viele Saris-Anhänger wie möglich verkaufen können. Dazu stehen Sie in engem Kontakt mit diesen Händlern.

Bei Saris arbeiten fünf Account Manager, die jeweils für ihre eigene (internationale) Region zuständig sind. Jede Region ist anders, aber das heißt nicht, dass man nicht voneinander lernen kann. Wir bei Saris Aanhangers legen großen Wert auf Teamgeist. Deshalb stehen Sie in regelmäßigem Kontakt mit Ihren Account Manager-Kollegen.

### **Ihre wichtigsten Aufgaben:**

#### *Beziehungsmanagement*

Die Beziehung zu den Händlern ist sehr wichtig. Sie sind nicht nur ein Vertriebskanal, sondern auch eine Informationsquelle. Der gemeinsame Erfolg liegt oft in den kleinen Dingen. Da Sie die Händler gut kennen, wissen Sie von diesen kleinen Dingen und schaffen eine Win-Win-Situation für beide, Saris und den Händler. Außerdem unterstützen Sie die Händler z. B. mit Sonderaktionen, der Dekoration des Ausstellungsraums und der Teilnahme an regionalen Messen und Veranstaltungen.

#### *Analyse, Prognosen und Planung*

Um die Händler gut zu unterstützen und zu bewerten, brauchen Sie Daten. Wie groß ist der Markt in einem bestimmten Gebiet? Wie groß ist der Marktanteil von Saris dort? Warum verkauft ein Händler viele Saris-Anhänger und ein anderer viel weniger? Etc. Sie analysieren diese Daten und erstellen auf dieser Grundlage Prognosen und Pläne zur weiteren Absatzverbesserung. Es gibt noch viel Wachstumspotenzial für Saris Aanhangers im entsprechenden Gebiet.

#### *Marketing und Produktentwicklung*

Wir bei Saris Aanhangers stehen nicht still. Es ist Ihre Aufgabe, das Vertriebsnetz über neue Entwicklungen zu informieren. Dafür arbeiten Sie mit dem Innendienst und dem Marketing zusammen. Damit bleiben diese Entwicklungen im Einklang mit den Marktanforderungen.

#### *Interne Zusammenarbeit*

Wir sind gemeinsam für ein gutes Ergebnis verantwortlich. Bei Saris bedeutet das, dass wir unsere Kunden zusammen mit dem Innendienst, dem Produktmanagement, dem Marketing und anderen



Vertriebskollegen optimal betreuen wollen. Dazu gehören auch das Erstellen von Angeboten, das Bearbeiten von Beschwerden und das Mitdenken bei der Entwicklung von (digitalen) Werbemitteln. Das Zusammenspiel zwischen Vertrieb und Technik ist für ein gutes Produkt unerlässlich. Sie arbeiten ein oder zwei Tage pro Woche in Ihrem Homeoffice. Darüber hinaus sind Sie mehrmals im Quartal in Hapert (NL), um den Kontakt zu Kollegen aus verschiedenen Abteilungen zu pflegen.

#### **Ihr Profil:**

##### *Kompetenzen:*

- Analytisch, entscheidungsfreudig, zukunftsgerichtet, ergebnisorientiert und ehrgeizig: Das sind die Worte, die Sie am besten beschreiben.
- Sie arbeiten selbstständig, sind aber innerhalb der Organisation ein Teamplayer, der dazu beiträgt, die gemeinsamen Ziele zu erreichen.
- Sie sind im Umgang mit Ihren Kunden gerne gut gewappnet. Mit guter Vorbereitung und zuverlässigen Daten erbringen Sie Bestleistungen.
- Sie haben ein Gespür für das Geschäft, aber Sie können Ihre Gefühle mit Zahlen untermauern.
- Sie zeigen Eigenverantwortung und Selbstständigkeit und sind kaufmännisch orientiert.
- Sie haben eine Affinität für Technik.
- Sie sind ausgesprochen kommunikativ und kundenorientiert.
- Sie sind sowohl strategisch als auch praktisch veranlagt.
- Sie sind flexibel und stressbeständig.
- Sie verfügen über gute Kenntnisse der deutschen Sprache; Englisch ist von Vorteil.

##### *Ausbildung und Berufserfahrung:*

- Sie verfügen mindestens über einen erfolgreich abgeschlossenen Bachelor-Abschluss oder haben dieses Niveau nachweislich durch Ausbildung, Studium und/oder Berufserfahrung erreicht.
- Sie verfügen über mehrjährige Berufserfahrung.

#### **Unternehmensprofil:**

Saris Anhängers aus dem niederländischen Hapert ist seit Jahren ein bekannter Name für Anhänger. Seit 1959 ist das Familienunternehmen aus Brabant ein führender internationaler Player, der qualitativ hochwertige und innovative Lösungen für jeden Benutzerbedarf anbietet. Mit grundsoliden Konstruktionen, langlebigen Materialien und benutzerfreundlicher Bedienung sorgt das Team aus rund 80 Mitarbeitern dafür, dass Tausende von zufriedenen Nutzern jeden Tag sicher und komfortabel unterwegs sein können. Die Grundlage dafür sind unter anderem handwerkliches Können und Innovation.

Bei Saris zu arbeiten bedeutet, Teil eines Unternehmens zu sein, in dem anspruchsvolle kaufmännische und technische Themen zusammenkommen und Raum für persönliche Entwicklung, Wachstum und Ehrgeiz besteht. Wir legen großen Wert auf die Initiative unserer Mitarbeiter und



sind der Meinung, dass die besten Ideen aus der Arbeit an den Projekten entstehen, die ihnen Energie geben.

**Saris bietet:**

- Eine sehr herausfordernde Aufgabe innerhalb des Vertriebsteams, in der Sie zum weiteren Wachstum und zur starken Positionierung von Saris Anhängers beitragen werden.
- Eine gute eigene Region, die eine gute Grundlage für das Nutzen neuer Möglichkeiten und das Steigern der Ergebnisse bereitstellt.
- Ein freundliches Arbeitsumfeld mit motivierten Kollegen. Alles, was Sie von einem Familienunternehmen erwarten.
- Ausgezeichnete Arbeitsbedingungen.

**Interessiert?**

Neben einem guten Gehalt und ausgezeichneten Arbeitsbedingungen haben Sie die Möglichkeit, Teil eines motivierten Teams zu sein. Bei Saris haben Sie die Gelegenheit, (interne) Schulungen zu absolvieren. Sind Sie der Account Manager oder die Account Managerin, den oder die wir suchen? Für weitere Informationen und Bewerbungen wenden Sie sich bitte an: [c.vergouwen@saris.net](mailto:c.vergouwen@saris.net).