



## Moteo – Sales Representative Germany

### Sales Representative Germany

#### Who are we?

Moteo Two Wheels Europe ist ein unabhängiger Distributor von Motorrädern und Rollern mit Niederlassungen in mehreren europäischen Ländern.

Als Geschäftsbereich der Alcopa Group sind wir sehr stolz darauf, dass die Geschichte unserer Gruppe tatsächlich mit Zweirädern begann. In den 30er Jahren startete unser Gründer sowohl mit der Produktion als auch mit dem Vertrieb von ikonischen Zweirädern wie BSA, Zündapp, Calthorp und anderen Marken. Ein weiterer Meilenstein wurde 1958 erreicht, als wir einen Kooperationsvertrag mit Suzuki für den Vertrieb von Motorrädern unterzeichneten und damit der erste europäische Vertriebspartner von Suzuki wurden. Historisch!

Heute, fast 90 Jahre später, ist Moteo Two Wheels in Europa die Referenz für motorisierte Zweiräder. Seit 1980 haben wir unseren Wirkungsbereich auf Frankreich, die Schweiz, Portugal, Spanien, die Niederlande und Deutschland ausgeweitet, wo wir auch heute noch tätig sind.

Aufgrund des breit gefächerten Markenportfolios decken wir nahezu alle wichtigen Motorrad- und Rollersegmente ab. Unser Ansatz ist der des Vertrauens und der Erfahrung; Vertrauen zwischen Moteo Two Wheels und den Herstellern, die wir vertreten und die Erfahrung gegenüber unseren Endkunden.

#### What will your tasks and responsibilities be?

Als Außendienstmitarbeiter für unsere Niederlassung Moteo Deutschland GmbH mit Sitz in Pulheim bei Köln, sind Sie in erster Linie für den Verkauf von Produkten und die Generierung von Umsätzen in Süddeutschland, verantwortlich. Sie beraten Ihre Geschäftskunden, steigern ihren Umsatz, informieren und unterstützen zu Marktentwicklungen und bieten neue Möglichkeiten in der Region.

Sie verwenden den Ansatz des "beratenden Vertriebs", wobei der Schwerpunkt auf folgenden Themen liegt: Marktentwicklungen, maßgeschneiderte Lösungen und Beratung, Sparringspartner für den Kunden und Aufbau langfristiger Beziehungen.

Sie erfüllen diese Führungsrolle aus Moteos klarer Vision unseres Marktes und aus Moteos Position in diesem Markt.

Sie setzen Ihr Wissen über den Markt, die Daten und deren Analyse ein.

Zu Ihren Aufgaben gehören darüber hinaus:

- Verkauf von Produkten über den Ansatz des "beratenden Vertriebs". Beratung des Kunden hinsichtlich der Rolle des Sparrings-/Geschäftspartners. Dem Kunden helfen, sich besser am Markt zu positionieren und zu vermarkten, indem man sich auf das gemeinsame Ziel konzentriert;
- Identifizieren Sie die Bedürfnisse Ihrer Kunden (und Verbraucher), das Geschäft und seine Herausforderungen und beraten Sie diese dabei;
- Sie denken aus Sicht der "Customer Journey" und wissen, wie man diese in die Tat umsetzt;
- Analyse des Marktes (Markt- und Produktkenntnis), Identifizierung von Möglichkeiten und Erstellung eines Entwicklungsplans für die Region;

- Händlerakquise durch Ansprache potenzieller Kunden und Präsentationen;
- Proaktive Pflege der Händlerbeziehungen, unter anderem durch aktive Erklärung, Entwicklung und Überwachung des Geschäftsplans und des Händlers selbst;
- Abschluss von Geschäften durch den Aufbau eines guten Vertrauensverhältnisses, eine gründliche Erklärung von Produkt und Dienstleistung sowie die Entwicklung und Initiierung neuer Anwendungen;
- Verfolgen Sie die Entwicklungen auf dem Markt und bei den Wettbewerbern und reagieren Sie entsprechend bei Bedarf;
- Aufrechterhaltung einer gründlichen Verwaltung (einschließlich Korrespondenz, Verträge, Kostenvoranschläge) in Zusammenarbeit mit dem Vertriebsinnendienst.

## What do we expect?

- Sie haben Erfahrung im 2-Rad- oder Automobilgeschäft (mit viel Leidenschaft für die 2-Rad-Welt) als Vertriebsmitarbeiter;
- Ihr Herz schlägt für den Vertrieb und Tatendrang liegt in Ihrer Natur;
- Sie sind ein Durchstarter, ausgeprägt ergebnisorientiert und haben den Willen zum Erfolg;
- Sie stellen unsere Kunden in den Mittelpunkt und stehen für eine persönliche Ansprache;
- Hands-on-Mentalität;
- Muttersprache Deutsch, gute Englischkenntnisse und fundierte Kenntnisse in Microsoft Word und Excel
- In der Lage sein, andere von einer Arbeitsweise zu überzeugen;
- Stressresistent und wissen, wie man Prioritäten setzt.

## What's in it for you?

- Zusätzlich zu dieser abwechslungsreichen, herausfordernden und spannenden Position in einem dynamischen, internationalen Unternehmen bieten wir ein wettbewerbsfähiges Vergütungs- und Leistungspaket.
- Sie werden sich in einer dynamischen Organisation wiederfinden, in der Sie Verantwortung übernehmen können. Das Miteinander besteht aus Menschen, die sich kennen und sich als Team gegenseitig helfen und in dem eine ausgewogene Work-Life-Fun-Balance wichtig ist!
- Die Werte unseres Familienunternehmens lassen uns langfristig denken.
- Moteo Two Wheels unterstützt die Werte der Unternehmensgruppe, welche "Unternehmertum", "Leistung" und "Respekt" sind.

<https://www.moteogroup.com/>