



WERDE TEIL UNSERER CREW!

BE PASSIONATE. BE DYNAMIC. BE TiCad.

Zur Verstärkung unseres Vertriebsteams suchen wir ab sofort in Vollzeit einen engagierten Außendienstmitarbeiter, der mit Dynamik, Leidenschaft und echter Hunter-Mentalität arbeitet, über den Tellerrand hinausblickt und bereit ist, für TiCad auch einmal die 120% zu geben.

SALES REPRESENTATIVE (M/W/D)

DEINE AUFGABEN

- Betreuung und Weiterentwicklung des bestehenden Händlernetzwerkes in der Region Deutschland Mitte/Nord
- Aktive Neukundengewinnung im Fachhandel mit eindeutigen Hunter-Fokus
- Hohe Reisetätigkeit (mindestens 3-4 Tage pro Woche) zu Partnern, Golf Clubs und Pro-Shops
- Durchführung von Produktschulungen und Verkaufstrainings im Handel
- Sicherstellung der selektiven Vertriebskriterien, insbesondere der Warenpräsentation am POS
- Erstellung von Besuchsberichten sowie Pflege von Vertriebs- und Markt-Reportings für die Verkaufsleitung
- Umsetzung der definierten Absatz-, Marken- und Vertriebsstrategien sowie ein regelmäßiges aussagekräftiges Reporting
- Teilnahme und Durchführung an Messen, Demotagen und relevanten Events

DEIN PROFIL

- Du hast eine abgeschlossene Ausbildung und erste Berufserfahrung im Vertrieb oder Außendienst, idealerweise im Premium- oder Sport-/Lifestyle-Segment
- Du zeigst Begeisterung für den Golfsport und für hochwertige Produkte
- Du bringst sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift mit
- Du bist kommunikationsstark und hochmotiviert, mit dem Anspruch, dich stetig weiterzuentwickeln
- Du besitzt ausgeprägte Hunter-Mentalität und hast Freude an aktiver Marktbearbeitung
- Du zeigst die Bereitschaft, über das Soll hinauszugehen, erkennst Marktpotenziale und bringst eigene Ideen ein
- Du trittst überzeugend und souverän gegenüber unserem Fachhandel auf
- Du hast Freude daran, strukturiert, zuverlässig und eigenverantwortlich zu arbeiten und kannst dich zu 100 % mit TiCad identifizieren



WIR BIETEN DIR

Agilität | Flexibilität | Vertrauen

...eine intensive Einarbeitung am Firmensitz in Altenstadt, ein verantwortungsvolles Verkaufsgebiet sowie Premiumprodukte mit hoher Marktakzeptanz und Tradition. Du arbeitest in einem engagierten, kollegialen Team mit kurzen Entscheidungswegen und hohem Gestaltungsspielraum. Wir bieten dir moderne Ausstattung, einen Firmenwagen - auch zur privaten Nutzung, faire Vergütung mit Zuschuss zur Altersvorsorge, betriebliche Krankenversicherung, flexible Arbeitszeiten sowie gezielte Weiterbildungen. Regelmäßige Teamevents runden unser Angebot ab und geben dir den Raum, deine Ideen einzubringen und TiCad aktiv mitzugestalten.

READY FOR TAKE-OFF?

Wir freuen uns auf deine Bewerbung inklusive Eintrittstermin und Gehaltsvorstellung an:



Christina Windermut / Head of Human Resources



recruiting@ticad.de



+49 6047 987 90 42