



HEAD RUSH TECHNOLOGIES

Head Rush Technologies (HRT) aus Boulder, Colorado, hat es sich zum Ziel gesetzt bei den aufregendsten Abenteuern der Welt dabei zu sein. Unsere Leidenschaft ist Sicherheit im Adventure Bereich, wofür wir herausragende Produkte und Lösungen für Aktivitäten in der Höhe entwickeln. Diese beinhalten innovative Sicherungsgeräte für Outdoor, Klettern, Freizeit- und Erlebnisparks. Wir sind bekannt für unser selbstregulierendes magnetisches Wirbelstrombremssystem in unseren patentierten Produkten wie TRUEBLUE zum Klettern, QuickFlight, zipSTOP und ZIP Lines für Base Jump/Free Fall Stationen. Wir schließen uns mit den größten Betreibern und Organisationen der Szene zusammen um den Klettersport weiterzuentwickeln, den Einstieg zu erleichtern und Inklusion zu ermöglichen. Außerdem schätzen wir unsere Kunden, Teamwork, und haben einen unerbittlichen Qualitätsfokus. Am wichtigsten aber ist, dass wir lieben, was wir tun, und warum wir es tun! www.headrushtech.com

Wir suchen zum nächstmöglichen Zeitpunkt eine/n

B2B Sales Manager – DACH / Benelux / Baltic States (M/W/D)

DEINE ROLLE

Als **B2B Sales Manager – DACH / Benelux / Baltic States** bist du für Umsatzwachstum im Direktvertrieb und Kundenentwicklung über alle Produktlinien und Dienstleistungen von Head Rush Technologies (HRT) in den Regionen DACH, Benelux und dem Baltikum verantwortlich. Umsatzwachstum wird erwartet durch Neukundenakquise, Umsatzsteigerung bei Bestandskunden, Cross-Selling von Produktgruppen, Preis- und Vertragsverhandlungen, verbesserter Kundenservice und Nutzung stringenter Vertriebsprozesse.

DEINE AUFGABEN

- Hauptverantwortlich für den Verkauf von HRT Produkten und Dienstleistungen an Neu- und Bestandskunden in der Region, orientiert an HRT's strategischen Zielen und Kennzahlen.
- Aufbau und Erhaltung von nachhaltigen Kundenbeziehungen, sowie Entwicklung und Implementierung von Verkaufsstrategien.
- Anwendung von beratenden Vertriebstaktiken und analytischer Problemlösung, um neue Verkaufsmöglichkeiten zu identifizieren.
- Erstellung von Kostenvoranschlägen und Angeboten.
- Effektive Verhandlung von Preisen und Verträgen gemäß Geschäftszielen und internen Preisvorgaben.
- Umfangreiche Kommunikation von Produkten, Dienstleistungen und Marketingprogrammen an Kunden.
- Beobachtung der Mitbewerber, Marktveränderungen und Kommunikation an Kollegen und die Geschäftsleitung.
- HRT Produktexpertise in der Region, einschließlich Training.

- Nutzung des CRM-Systems und weiteren digitalen Business Tools.
- Repräsentation auf Messen und anderen Branchenveranstaltungen.
- Bis zu 50% Reisetätigkeit im Vertriebsgebiet, einschließlich Übernachtung.

DEIN PROFIL

- Mind. 5 Jahre erfolgreiche Berufserfahrung im Vertriebsaußendienst (Sport/Outdoor bevorzugt)
- Abgeschlossene kaufmännische Ausbildung oder Studium.
- Sehr gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift.
- Hohe Kundenorientierung, Eigenmotivation, Flexibilität und Erfolgsorientierung.
- Erfahrung in Vertragsverhandlungen. Lösungsorientiertes und analytisches Denken.
- Kenntnisse von Microsoft Office, CRM-Systemen, und weiteren digitalen Business Tools.
- Wohnsitz in Deutschland.
- Führerschein Klasse B erforderlich.

WIR BIETEN:

- Eine spannende Herausforderung in einem agilen und wachsenden internationalen Unternehmen.
- Viele Möglichkeiten zur Eigeninitiative und Umsetzung eigener Ideen.
- Attraktives Fixgehalt und Provisionsmodell.
- Dienstwagenpauschale, Mobiltelefon, Laptop.

Diese Position berichtet an den Regional Sales Director – Europe

Wir freuen uns auf deine Bewerbung an niklas.mueller@headrushtech.com