



**Area Sales Manager Südeuropa
(m/w/d)**



SYNLAWN®
a sportgroup company

**Eine aufstrebende Lifestyle-Brand
im Kunstrasensektor**

SYNLawn ist eine aufstrebende Lifestyle Brand im Kunstrasensektor, die seit 20 Jahren erfolgreich auf dem amerikanischen Markt agiert. Als Teil der Sport Group Holding mit Sitz im bayerischen Burgheim und einem Produktionsstandort in Grefrath in Nordrhein-Westfalen wird **SYNLawn** nach erfolgreicher Markteinführung in Australien seinen Expansionskurs in Europa fortsetzen.

Wenn Du Lust auf ein junges, motiviertes Team und Kollegen rund um den Globus hast, dann steige jetzt ein und hilf uns dabei, die **SYNLawn**-Community noch größer zu machen. Neben Produkten, die neue Trends und technologische Akzente im Markt setzen werden, bieten wir Dir Entwicklungsmöglichkeiten mit dem Wachstum im europäischen Markt und ein modernes, flexibles Arbeitsumfeld, das sich Deinem Leben anpasst.

Unser Job für Dich

Als Area Sales Manager bist du für die Expansion von SYNLawn in Südeuropa verantwortlich, indem du neue Vertriebspartner in Schlüsselmärkten gewinnst und diese erfolgreich im SYNLawn-Netzwerk integrierst.

Du findest Expansionsmöglichkeiten für das Unternehmen, indem du die Marktgegebenheiten analysierst, Strategien entwickelst und langfristige Partnerschaften mit wichtigen Vertriebs- und Installationspartnern entwickelst und pflegst.

Du bist Vertriebsexperte, der weiß, wie er potenziellen Kunden für eine SYNLawn-Partnerschaft gewinnen kann und Konditionen aushandeln kann. Du hast die Kreativität und das Gespür, innovative Geschäftspläne zu entwickeln, um sich an ausländische Märkte und Geschäftsnormen anzupassen.

Als idealer Kandidat hast du Erfahrung und ein bestehendes Netzwerk innerhalb der Kunstrasenindustrie und bist erfahren in der Anbahnung von neuen Geschäftsbeziehungen, sowie im Account Management.

Deine Verantwortungsbereiche

- Akquisition, Überprüfung und Einarbeitung neuer Vertriebspartner, Vermittlung der Verkaufserwartungen und Aufbau einer Beziehung zwischen dem Vertriebspartner und dem SYNLawn-Team

- Zusammenarbeit mit Kollegen aus dem Customer Success, Marketing und Logistik, um sicherzustellen, dass alle Anforderungen unserer Vertriebspartner erfüllt werden
- Unterstützung der Expansion in definierten Gebieten durch die richtige Gebietsverwaltung und Partnermanagement
- Kenntnisse über Kunstrasen und der Installation von Kunstrasen
- Akquisition und Entwicklung gebietsübergreifender Key-Accounts, die unseren Vertriebspartnern neue Möglichkeiten öffnen und unsere Marke nachhaltig stärken
- Teilnahme an Veranstaltungen, einschließlich internationaler Konferenzen und bestimmter Fachmessen, sowie Unterstützung bei der Vor- und Nachbereitung
- Verfolgung von neuesten Entwicklungen in der Branche und Beobachtung des Wettbewerbs

Unsere Anforderungen

- Hochschulabschluss oder Qualifizierung durch entsprechende qualifizierende Berufserfahrung
- mind. Fünf Jahre Erfahrung im internationalen Vertrieb, idealerweise erste Erfahrung in der Kunstrasenbranche oder im Garten- und Landschaftsbau
- Ausgezeichnete organisatorische Fähigkeiten
- Erfahrung mit gängigen PC-Anwendungen, einschließlich Microsoft Office 365, Adobe, Sharepoint und Teams
- Hervorragende schriftliche und mündliche Präsentations- und Kontaktfähigkeiten
- Technische Fähigkeiten, die erforderlich sind, um Produkte oder Lösungen zu verstehen und zu beraten
- Fähigkeit, technische und nichttechnische Informationen klar und präzise an Mitarbeiter und Kunden weiterzugeben
- Englisch und Spanisch fließend sind Voraussetzung

Reisetätigkeit:

50 % Reisetätigkeit erforderlich, einschließlich Reisen im In- und Ausland

Unsere Benefits – eine Gleichung, die sich für alle rechnet.



eine leistungsgerechte
Vergütung



eine offene Unternehmenskultur mit
flachen Hierarchien und einem sehr guten
Betriebsklima



Förderung durch individuelle
Weiterbildungsangebote



betriebliche Gesundheitsmaßnahmen wie
Massageangebote oder das Jobbikeleasing

Challenge accepted?

Wir freuen uns auf Deine Bewerbung, in der wir bereits Deine Persönlichkeit, Deinen Ansporn und Deine Talente kennenlernen können.

Jetzt Bewerben

Kontakt

Mr Wolfgang Beck

Tel.:

E-Mail: Wolfgang.Beck@sportgroup-holding.com

Polytex Sportbeläge Produktions-GmbH

Vinkrather Straße 43, 47929 Grefrath

www.polytex-gmbh.com

polyte