



Das 1993 gegründete britische Technologie- und Erfinderunternehmen Dyson steht für die Entwicklung völlig neuartiger Technologien. Weltweit beschäftigt Dyson über 10.000 Mitarbeiter, davon über 3.000 Ingenieure am Hauptsitz Malmesbury. Seit 1998 ist Dyson auf dem deutschen Markt tätig. Mit Sitz in Köln ist Dyson Deutschland verantwortlich für den Vertrieb und die Vermarktung von Dyson Produkten auf nationaler Ebene. Zur Verstärkung unseres Teams suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen:

Consumer Experience Manager/ Area Sales Manager (w/m/d) Großraum München – Außendienst

Als Consumer Experience Manager von Dyson bist du Hauptansprechpartner für die Retailer in deiner Region. Neben der Kommunikation und Steuerung der Märkte liegt dein Fokus auf der Umsetzung einer erfolgreichen Sell-Out Strategie, um unsere Produkte bestmöglich zu platzieren.

Deine Aufgabe:

- Budgetverantwortung der Sell-Out Zahlen sowie Kommunikation und Steuerung der Retailer in deinem Gebiet
- Ausbau bestehender Kundenkontakte
- Planung und Implementierung innovativer Marketingstrategien
- Konzeption, Entwicklung und Umsetzung von Werbemaßnahmen/Promotion anhand des Dyson Marketingplans
- Planen von City Events und steuern der externen Agenturen sowie Promotoren
- Ganzheitliche Verantwortung für alle Retail Marketing Maßnahmen am Point of Sales, wie z.B. POS Möbel und Präsentation der Marketingaktivitäten im Corporate Design
- Pflege von POS und Shop-in-Shops
- Präsentation, Vorstellung und Training der Produkte am Point of Sales sowie Schulung des durch den Retail Partner eingesetzten Personals
- Personalverantwortung für die in deiner Region eingesetzten Fachberater
- Führen von Jahresendgesprächen mit den Key-Partnern auf Basis der Unternehmensziele sowie der Erstellung von Joint Business Plänen
- Wettbewerbsanalysen sowie Auswirkungen auf Sell-Out
- Enge Zusammenarbeit mit dem Key Account Management, Vertriebsinnendienst und der Marketing Abteilung

Dein Profil:

- Erfolgreich abgeschlossenes Studium (BWL mit Schwerpunkt Marketing/Vertrieb) oder vergleichbare Ausbildung
- Mehrjährige Berufserfahrung im Vertrieb und/oder (Retail) Marketing - idealerweise im Bereich technischer Konsumgüter
- hohe Technologieaffinität
- Erfahrung in der Vermarktung von Premium- bzw. Luxuskonsumgütern sowie sehr gute Marktkenntnisse (Deutschland) und ein hohes Interesse für Retail Trends
- Hohe Kundenorientierung, Kommunikationsstärke, verkäuferisches Geschick, Flexibilität, Belastbarkeit und Eigenverantwortung
- Professionelles Auftreten, gute Präsentationsfähigkeiten, analytisches Denken und selbstständige Arbeitsweise
- Wohnsitz in der Verkaufsregion (da Tätigkeitsort Home Office)
- Reisebereitschaft in der Region
- Gute EDV-Kenntnisse in den gängigen MS-Office-Programmen
- Sehr gute Deutschkenntnisse sowie gute Englischkenntnisse

Unsere Kultur ist einzigartig. Sie ist nicht einfach oder bequem und sicherlich nicht für jeden geeignet. Aber wenn du die Herausforderung liebst und du dich von Veränderungen mitreißen lässt, dann bist du genau die richtige Person für diese Stelle. Auf **„jetzt bewerben“** gelangst du zu unserer Karriereseite, die mehr Informationen zu der Position und Dyson bereithält. Wir freuen uns auf deine Bewerbungsunterlagen unter Angabe deiner Gehaltsvorstellungen und deiner Verfügbarkeit!