



BRAND SPECIALIST

Als Marken-Spezialist arbeiten Sie eng mit dem Verkauf und dem Marketing zusammen. Durch Ihre Tätigkeit soll ein exzellenter Kundenservice sichergestellt werden. Dieser erfolgt durch die richtige Präsentation der Produkte, die Platzierung sowie durch eine intensive Schulung unserer Handelspartner und Außendienstmitarbeiter. **Die Reisezeit umfasst mindestens 65% Ihrer Tätigkeit.**

Aufgaben und Verantwortlichkeiten

- **Marken Champion:** Sie sind federführend für die Marke Brooks in Deutschland zuständig.
- **Weiterentwicklung der Verkaufsförderung:** Sie arbeiten mit den Verkaufs- und Marketingteams von Brooks zusammen und setzen Strategien zur Produktplatzierung von Brooks POP und Verkaufsförderung um.
- **Absatzförderung:** Sie führen nationale Verkaufs- und Absatzförderung durch und helfen, Absatzziele des Einzelhandels zusammen mit dem Sales Manager und dem Marketing Manager zu entwickeln.
- **Einzelhändler Training:** Sie sind verantwortlich für die Entwicklung der Einzelhandels-Trainingsprogramme und firmeneigenem Marketingmaterial.
- **Unabhängiges Vertretertraining und Disposition:** Sie entwickeln mit dem Außendienst die Terminkoordination mit den Kunden und führen Verkaufsförderungstrainings durch.
- **Produkt Feedback:** Sie kreieren und pflegen ein permanentes Produkt Feedback-Meldesystem. Es umfasst Einzelhandel, Großhandel sowie Konsumenten. Sie führen zeitgerechte Analysen für Produktneuheiten durch.
- **Trend Analyse:** Sie erstatten dem Verkauf und Marketing Bericht über Trend-Änderungen auf dem Markt.
- **Wettbewerbsanalyse:** Sie halten den Sales Manager und den Marketing Manager über den Wettbewerb auf dem Laufenden.
- **Beteiligung an regionalen Veranstaltungen:** Sie entwickeln und pflegen den regionalen Veranstaltungskalender und sind auf Key-Account- sowie Konsumenten-Veranstaltungen ganzjährig präsent.

Anforderungen

- Sie haben den speziellen "Blick" für urbanes Design und Lifestyle.
- Sie können Handlungspläne entwickeln und umsetzen, um Umsatz, Profit, Service und Darstellung der Marke Brooks zu maximieren.
- Sie verfügen über sehr gute organisatorische und analytische Fähigkeiten.
- Perfekte Kommunikation in Wort und Schrift, effektives Zeitmanagement sowie Multitaskingkompetenz sind selbstverständlich.
- Sie haben die Fähigkeit, Neukundenkontakte durch ständiges Networking und Marktanalysen zu knüpfen/zu gewinnen.
- Sie beherrschen professionelles Verhalten und Auftreten.
- Perfekt im Umgang mit Microsoft Word, Excel und Powerpoint.
- Ein Hochschulabschluss in den Bereichen Business oder Marketing ist von Vorteil.
- Sie sind leidenschaftlicher Radfahrer.

Wir bieten Ihnen ein leistungsgerechtes Einkommen und persönliche Entwicklungsperspektiven. Nehmen Sie Kontakt mit uns auf – wir informieren Sie gerne über Details. Wir freuen uns auf Ihre aussagekräftige Bewerbung mit Angaben zu Eintrittstermin und Gehaltsvorstellungen:

RTI Sports, Vertrieb von Sportartikeln GmbH, Angela Peter, angela.peter@rtisports.de, Universitätsstr. 2, 56070 Koblenz
