



KLEVER MOBILITY

zoekt een

SALES MANAGER

Onze missie: iedereen uit de auto en op de fiets naar het werk

Klever is één van de snelst groeiende merken in Speed Pedelecs. En daar zijn we trots op.

Wij maken de krachtigste en veiligste Speed Pedelecs die zorgen voor een heerlijke rijervaring en écht 45 km per uur halen. Zo wordt woon-werk verkeer het leukste moment van de dag!

Wil jij meebouwen aan onze missie en de Benelux groener maken?

Ben je gek van fietsen en vind je een snelgroeiend bedrijf interessant?

Wil je deel uitmaken van een hecht internationaal team [kantoor in Bunnik, bij Utrecht]?

Dan is deze functie misschien de volgende mooie stap voor jou!

Sales Manager | Functieomschrijving

Als Sales Manager ben jij met jouw team verantwoordelijk voor de groei van Klever samen met onze Klever-dealers in Nederland en België. Het team bestaat uit 3 account managers en 2 customer service medewerkers.

De afgelopen jaren is Klever enorm gegroeid en de komende jaren willen we sterk blijven groeien. De Speed Pedelec markt is in beweging en staat aan het begin van de volgende fase. Samen met Marketing bepaal jij de strategische richting voor de verdere groei van Klever en zorg je ervoor dat de implementatie hiervan bij onze dealers en key accounts resulteert in groei.

Een belangrijke pijler voor ons succes is dat we onze dealers op de juiste wijze ondersteunen en dat we ons dealernetwerk continu blijven versterken. Want onze dealers zijn onze partners om steeds meer Klever Fans op de weg te krijgen.

Onze Speed pedelecs worden geproduceerd in onze eigen Klever fabriek in Taiwan. Naast verkoop ben je ook verantwoordelijk voor het team Customer Service & Logistiek. Dit team zorgt voor het volledig en op tijd kunnen uitleveren van onze orders op basis van een forecast. Daarnaast geven wij een goede ondersteuning aan onze dealers om de verkoop van Klever Speed Pedelecs te stimuleren in hun winkels.



Samen zorgen we voor steeds meer Klever Speed Pedelec Fans in Nederland en België ... hoe gaaf is dat!

Taken en verantwoordelijkheden

- verkoop strategie bepalen en implementeren voor Nederland en België
- aansturen verkoopteam bestaande uit 3 accountmanagers en 2 customer service medewerkers
- dealernetwerk onderhouden, uitbreiden en continue verbeteren
- key-accountmanagement van fiets winkelketens, leasemaatschappijen
- nauwe samenwerking met Marketing en Tech Support

In deze functie rapporteer je aan de General Manager en ben je onderdeel van het MT.

Gewenste ervaring & vaardigheden

- minimaal 7 jaar bewezen succesvolle verkoopervaring
- minimaal 3 jaar ervaring in het aansturen van een verkoop- en customer service team
- ervaring in de fietsenbranche is een sterke pré, affiniteit met fietsen is must
- ervaring in werken met centraal georganiseerde key-accounts is belangrijk
- ervaring in werken met dealers die aan consumenten verkopen is een pré
- ervaring met fiets winkelketens en / of leasemaatschappijen is een pré

Gewenste eigenschappen

- hoog energie niveau en de wil om te winnen
- houdt van denken én doen = executie
- sterk in communicatie en een echte team player

Werkplek, collega's en cultuur

Het Klever Benelux kantoor in Bunnik [vlakbij Utrecht]. Hier werken op dit moment zo'n 20 Klever collega's in een aantal teams: marketing, verkoop & customer service, tech support, finance en het management team.

Wij zijn een hecht bedrijf, we lunchen elke dag samen aan een lange tafel. De cultuur in ons bedrijf is informeel, mensgericht en gezellig. We staan open om te leren en we leren van elkaar. We zijn ook resultaatgericht en professioneel. Een van de snelst groeiende Speed Pedelec merken wordt je niet zomaar. Als team samen winnen in de markt, daar gaan we voor!

Spreekt dit je aan? We maken graag kennis!

Stuur ons een korte mail met je CV naar: vacatures@klever-mobility.com ter attentie van Ruud Sjamaar onze General Manager.

Klever Mobility NL B.V.

Regulierenring 15
3981 LA BUNNIK

