

- *El Grupo Accell se centra internacionalmente en los segmentos de gama media y alta del mercado de bicicletas, piezas de bicicleta y accesorios.*



LAPIERRE

HAIBIKE

WINORA

*En Europa, el Grupo Accell es el líder del mercado de bicicletas (eléctricas) con poderosas marcas nacionales e internacionales (deportivas).*

*Las marcas Lapierre, Haibike y Winora representan la zona de Accell South Europe. Nuestra actividad, ubicada en Francia, España, Italia y Portugal, se centra en el desarrollo, la compra, la producción y la venta de bicicletas de alta calidad, así como de piezas y accesorios.*

*Para nuestra entidad con sede en España, estamos buscando un Representante de ventas (H/M) en el sector Cataluña, Aragón, Levante e Islas Baleares para la marca LAPIERRE. Si está buscando un nuevo reto y quiere formar parte de una historia de éxito, esperamos recibir su solicitud.*

## **Representante de ventas para Cataluña, Aragón, Levante e Islas Baleares (H/M)**

### **REPRESENTANTE DE VENTAS –**

Estamos buscando un representante de ventas apasionado por su trabajo, que tenga éxito en la creación de relaciones sólidas con sus clientes. En este rol, usted será responsable de la zona que representa y, por lo tanto, deberá viajar por su área para ayudar a los distribuidores para consolidar las ventas y objetivos trabajando en equipo y reportando información al Gerente de ventas que le facilitará ayuda y soporte. Junto con su Gerente de ventas, formulara planes y estrategias para obtener mejores negocios y resultados, agregar valor a sus cuentas y lograr los objetivos de ventas. Esta posición le ofrece la oportunidad de utilizar su pasión por el ciclismo en su carrera profesional, mientras trabaja para un Grupo que defiende los valores de calidad e innovación tecnológica.

### **EL RETO**

- Visitar regularmente a los clientes para vender, presentar y asesorar sobre los productos representados.
- Informar sobre las visitas de forma regular para permitir a su responsable de ventas monitorizar el progreso y registrar los desarrollos con la cartera de clientes y mercados para desarrollar acciones en futuras visitas o proyectos de marketing o ventas.
- Explorar la zona asignada en busca de nuevos clientes para informarles sobre nuestras marcas y crear ventas adicionales siguiendo la estrategia del grupo.
- Proponer un plan de acción en su área de ventas, teniendo en cuenta los objetivos establecidos, el historial, las previsiones y las acciones planificadas todo en sintonía con el gerente de ventas, proponer planes estratégicos para sus clientes clave en función de su plan de acción del área de ventas.
- Realizar presentaciones e informar a sus clientes de los productos así como proponer acciones o promociones a la dirección para sus clientes potenciales.
- Asistir a ferias y eventos para mantener una fuerte relación comercial entre los clientes y productos representados ofreciendo apoyo y ayuda a posibles nuevos distribuidores y asegurar los que ya tiene en cartera.

Si quieres formar parte de esta historia de éxito, envíanos tu solicitud completa con tu CV.:



[recrutement@cycles-lapierre.fr](mailto:recrutement@cycles-lapierre.fr)



Cycles Lapierre, Rue Edmond Voisenet, BP 50573, 21005 DIJON Cedex



<http://www.cycles-lapierre.fr/jobs>



*LAPIERRE*

*HAIBIHE*

*WINORA*

## Representante de ventas para Cataluña, Aragón, Levante e Islas Baleares (H/M)

### ¿Qué perfil estamos buscando?

- Una persona implicada, proactiva, responsable y orientada al servicio del cliente con capacidad de comunicación.
- Es esencial una verdadera pasión por el ciclismo y un buen conocimiento de las tiendas especializadas del sector.
- Al menos 4 años de experiencia en ventas, preferible en una empresa internacional de ciclismo.
- Español y Catalan nativo.
- Inglés fluido.
- Espirito y trabajo en equipo.
- Una actitud que motiven los resultados y la satisfacción del cliente.
- Excelentes habilidades de comunicación para poder influir a través de argumentos convincentes.
- Habilidades analíticas con Excel que le permitan examinar los datos del mercado y construir pronósticos.
- Buenas habilidades de organización que le permiten planificar y desarrollar sus rutas/visitas sobre el tiempo de trabajo.

### **IMPORTANTE**

Estamos buscando un **Representante de ventas para Cataluña, Aragón, Levante e Islas Baleares**, Le pedimos por favor incluya una carta de motivación con su experiencia en ventas, pasión y motivación dentro del sector del ciclismo.

Si quieres formar parte de esta historia de éxito, envíanos tu solicitud completa con tu CV.:

 [recrutement@cycles-lapierre.fr](mailto:recrutement@cycles-lapierre.fr)

 Cycles Lapierre, Rue Edmond Voisenet, BP 50573, 21005 DIJON Cedex

 <http://www.cycles-lapierre.fr/jobs>