



Stromer lebt Swissness, Begeisterung und Partnerschaft.

Die myStromer AG entwickelt seit 2009 international ausgezeichnete Speed Pedelecs, die mit herausragender Leistung, Konnektivität und Design den urbanen Verkehr neu definieren. Unser Ziel: Die besten S-Pedelecs zu entwickeln und Menschen zu begeistern, sie täglich zu benutzen. Dafür bündeln wir an unserem Stromer Campus in Oberwangen alle Kompetenzen unter einem Dach – von der Entwicklung, über die Montage, das Marketing, bis zum Vertrieb. Denn mit jeder einzelnen Idee gestalten wir gemeinsam die Mobilität von morgen.

Seit 2022 gehört auch die Marke Desiknio zum Portfolio der myStromer AG. Unsere Marken Stromer und Desiknio verbindet eine hohe Innovationskraft, vollintegriertes Design, führende Technologie sowie erstklassige Qualität. Zusammen verfolgen wir den Anspruch, die Zukunft der Mobilität mit mehr Fahrfreude, Effizienz und Lebensqualität zu gestalten. Gleichzeitig ist Desiknio die ideale Ergänzung für das Stromer Produktportfolio. Die Premium-E-Bikes von Desiknio, die in Spanien entworfen und in Europa handgefertigt werden, sind mit einer Unterstützung bis 25 km/h perfekt für den innerstädtischen Verkehr und kürzere Strecken geeignet. Wir sind #HereToChange. Und Du?

Wir bauen die Besten Speed Pedelecs und Premium-E-Bikes der Welt!

Du willst unseren Vertriebsmarkt weiter ausbauen und einen optimalen Kundenservice sicherstellen?

Dann haben wir den perfekten Match!

Wir suchen ab sofort oder nach Vereinbarung für myStromer und Desiknio dich als

Sales Manager deutsche und französische Schweiz (w/m/d) 100%

Deine Aufgaben:

- Verkaufsverantwortung für die Marken Stromer und Desiknio in zugeteiltem Gebiet
- Beratung und langfristige Bindung des bestehenden Händlernetzes
- Produkteschulungen direkt beim Händler
- Aufbau von neuen Händlern
- Umsetzung von Verkaufs- und Marketingaktionen bei den Händlern
- Mitorganisation und Teilnahme an Events und Messen
- Mithilfe bei der Sortimentsdefinition
- Zusammenarbeit mit Marketing und B2B

Dein Profil:

- Du hast mehrjährige Erfahrung in der Bike Branche und bringst eine starke Produkteaffinität mit
- Es ist deine Herausforderung, aus Kunden Partner zu machen
- Hohe Kunden & Serviceorientierung zeichnen dich aus
- Du bist eine gewinnende Person mit hervorragenden Präsentations- und Kommunikationsfähigkeiten
- Du hast sehr gute Deutsch und Französisch Kenntnisse



+STROMER-
Deskno

- Du hast gute Kenntnisse in MS Office (Outlook, Word, Excel)
- Du bist eine offene, kommunikative Persönlichkeit mit hohem Verhandlungsgeschick
- Interesse und Neugier an Trends und Innovationen im Mobilitätsbereich zeichnen dich aus
- Flexibilität, Selbstständigkeit, hohe Belastbarkeit und Genauigkeit gepaart mit Passion, Kreativität und Einsatzfreude sind dir auf den Leib geschnitten.

Was wir dir bieten:

- Arbeit mit Sinn! Du schaffst eine nachhaltige Zukunft mit einem Produkt, das du jeden Tag auf der Strasse siehst
- Du bist der Wegbereiter eines Produkts, welches du selbst Tag für Tag nutzen kannst
- Eine interessante und vielseitige Aufgabe in einem dynamischen, zukunftsorientierten und international agierenden Unternehmen
- Ein motiviertes Team und gute Atmosphäre, hohen Gestaltungsfreiraum und schnelle Entscheidungswege
- Eine Unternehmenskultur die auf Selbstverantwortung und Eigeninitiative baut
- Ein dynamisches Umfeld mit einer Wachstumsstrategie
- Moderne und attraktive Anstellungsbedingungen
- Hohen Gestaltungsfreiraum und schnelle Entscheidungswege

Haben wir dein Interesse geweckt? Dann sende uns deine vollständigen Bewerbungsunterlagen per E-Mail an: jobs@stromerbike.com. Für Fragen steht dir gerne Sandra Todt, Leiterin Human Resources unter der Nummer +41 31 848 23 92 zur Verfügung.