



**Reverse**  
components



# WIR SUCHEN VERSTÄRKUNG

## VERTRIEBSMITARBEITER BACKOFFICE (M/W) IN VOLLZEIT – JUNIOR SALES MANAGER

Wir von **Reverse Components**, mit Sitz in Freudenstadt im Schwarzwald, sind ein **Hersteller von Bike-Komponenten** und haben uns auf dem deutschen Markt über die Jahre zu einem der **führenden Hersteller von belastungsoptimierten Anbauteilen** entwickelt. Unsere internationale Fangemeinde wächst weiterhin stark an und unsere Produkte findet man **in über 25 Ländern der Welt!**

Der **Schwarzwald** liefert die perfekten Bedingungen um unsere Produkte auf Herz und Nieren zu testen, ständig weiterzuentwickeln und zu perfektionieren. Seit dem Jahr 2005 werden die Produkte sowohl von uns, als auch von den Teamfahrern auf den heimischen Trails, auf Worldcup-Strecken und in Bikeparks getestet und kontinuierlich verbessert, um den eigenen, höchsten Ansprüchen gerecht zu werden. Denn für unsere Kunden sind nur die Produkte gut genug, die selbst unter den härtesten Bedingungen keine Schwäche zeigen.

**Und hier brauchen wir Sie als Verstärkung für unser Team!**

### WAS SIE ERWARTET: IHRE AUFGABEN

- **Bestens beraten:** Sie beraten und unterstützen Ihre nationalen und internationalen Kunden und die, die es noch werden, künftig in allen Fragen rund um unsere Produktpalette.
- **Keine Scheu:** Sie gehen offen auf potenzielle Bestands- und Neukunden zu und reagieren souverän und professionell auf die unterschiedlichsten Ansprechpartner in der Bike-Branche sei es am Telefon oder auf Messen/Events.
- **Überzeugende Argumente:** Durch Empathie und Expertise erkennen Sie Kundenbedürfnisse und finden für jeden Kunden den passenden Kanal, das richtige Format und die richtige Antwort um unser Produkte zu verkaufen, Beschwerden zu managen und den Markt zu analysieren.
- **Ansteckende Begeisterung:** Mit Leidenschaft für unser Produktportfolio, dem Wissen um alle Möglichkeiten und außergewöhnlicher Überzeugungstärke bauen Sie vertrauensvolle Kundenbeziehungen auf, planen und realisieren zielgruppenspezifische Akquise-Strategien und binden Kunden durch den Erfolg Ihrer Lösungen.
- **Das Quäntchen mehr:** Sie haben den richtigen Riecher um Cross-Selling-Potenzial zu nutzen und Ihre Kunden nach und nach für weitere zukunftssträchtige Produkte zu begeistern.



## IM MITTELPUNKT: SIE UND IHRE FÄHIGKEITEN

- **Die Basics:** Ob Sie ein Studium oder eine kaufmännische bzw. vertriebsorientierte Ausbildung mitbringen, ist zweitrangig. Viel wichtiger ist uns, dass Sie den typischen „Vertrieblerbiss“ besitzen, Verhandlungsgeschick und ein sicheres Auftreten zeigen und den Willen haben, sich in unsere Themen einzuarbeiten.  
Ein sicherer Umgang mit Warenwirtschaftsprogrammen und MS Office und eine eigenverantwortliche und organisierte Arbeitsweise sind Ihnen vertraut. Deutsch und Englisch beherrschen Sie gut in Wort und Schrift.
- **Die Erfahrung:** Berufserfahrung im Vertrieb sowie praktisches Knowhow in der Neukundengewinnung/-betreuung bringen Sie mit. Optimalerweise mit Kenntnissen aus der Bikebranche aber gerne auch Berufsneulinge und Quereinsteiger.
- **Das A und O:** Wenn Sie hohe Eigenmotivation zu Ihren Stärken zählen, gut mit Menschen kommunizieren können und Dinge gerne erklären bzw. präsentieren, sind Sie wie geschaffen für diesen Job!
- **Der Auftritt:** Ob im direkten Gespräch oder via Telefon – uns ist wichtig, dass Sie Kunden für das Thema Mountainbiken und unsere Produkt gewinnen können. Deshalb machen wir Sie fit, damit Sie unsere Kunden nicht nur überzeugen, sondern auch begeistern werden!

## ZU GUTER LETZT: UNSERE QUALITÄTEN

- **Erstklassiges Onboarding:** Bei uns erwartet Sie eine intensive und individuelle Einarbeitung in Ihr Aufgabengebiet, unsere Produktpalette und den Markt, in dem wir uns bewegen.
- **Raum für Entwicklung:** Interne Weiterbildungsmaßnahmen, Teammeetings und Ihre Kollegen helfen Ihnen, an Ihrer Aufgabe zu wachsen, sich auszutauschen und kontinuierlich zu verbessern.
- **Abwechslungsreiche Arbeit:** Dank vielfältiger Aufgabenstellungen warten immer neue, spannende Herausforderungen auf Sie, die keine Routine aufkommen lassen.
- **Gesunder Rahmen:** Geregelte Arbeitszeiten und eine großartige Zusammenarbeit innerhalb des Teams und mit allen Kolleginnen und Kollegen sorgen für die Bedingungen, unter denen Sie sich bei uns entfalten können. Wir bieten Ihnen die Möglichkeit einer langfristigen Beschäftigung in einem expandierenden und gesunden Unternehmen. Wir haben flache Hierarchien und kurze Kommunikationswege und sind somit sehr reaktiv. Selbstverständlich helfen wir Ihnen bei der Suche nach einer Wohnung und wir bieten super Trails in einer traumhaften Natur mitten im Schwarzwald.

Richten Sie Ihre **Bewerbung per Email an [info@reverse-components.com](mailto:info@reverse-components.com)** z. H. Herrn Peter Schmid

Es werden nur Bewerbungen mit Nennung einer Gehaltsvorstellung berücksichtigt.

Haben wir Ihr Interesse geweckt? Dann freuen wir uns über Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen mit der Angabe des frühestmöglichen Eintrittstermins.

**Vielen Dank**

**Ihr Reverse Components Team**

REVERSE COMPONENTS Rudolf-Diesel-Strasse 13 72250 Freudenstadt Phone: 0049-7441-952450

**WWW.REVERSE-COMPONENTS.COM**

