

Wir suchen Dich!

CUSTOMER SUCCESS MANAGER FRANKREICH

sonoro gestaltet und entwickelt mit großer Leidenschaft hochwertige Lifestyle-Audiosysteme und erfreut damit Musikliebhaber auf der ganzen Welt. Es ist unsere Mission deutsche Ingenieurskunst und Designexpertise zu bündeln, um Menschen ein wunderbares Stück Lebensqualität zu bieten. Wir tun dies mit Begeisterung und suchen Menschen, die motiviert sind mit uns den nächsten großen Schritt zu gehen.

DAS BIST DU:

- Du bist bereit, mit deiner positiven Art das Vertrauen unserer französischen Kunden aufzubauen und du kannst dich für Audioprodukte begeistern?
- Du möchtest in einem national und international wachsenden Unternehmen der Audiobranche einen Impact hinterlassen?
- Du hast Lust in und mit einem motivierten und kollegialen Team zu arbeiten?
- Du bist kreativ, hast Lust dich in Themenbereiche einzuarbeiten und freust dich drauf, neue Aufgaben zu übernehmen?
- Du möchtest Ownership der dir übertragenen Aufgabenbereiche übernehmen und eigenverantwortlich die Projekte vorantreiben?

DEIN PROFIL:

- Du hast ein abgeschlossenes Hochschulstudium mit Schwerpunkt Sales oder eine Berufsausbildung im Vertriebsumfeld
- Du hast bereits Berufserfahrung im Vertriebsaußendienst, idealerweise in der Unterhaltungselektronik-Branche
- Du hast Freude daran, Ideen zu entwickeln und besitzt eine hohe operative Umsetzungskompetenz
- Du hast Spaß an einer teamübergreifenden Zusammenarbeit mit diversen internen Schnittstellen und Abteilungen
- Du kannst sehr gut Französisch (in Wort und Schrift), Deutsch wäre vom Vorteil
- Du besitzt einen Führerschein Klasse B und bist bereit häufig zu reisen

Art der Stelle: Vollzeit, Festanstellung, ab sofort

DAS BIETEN WIR DIR:

- Mobiles Arbeiten aus Frankreich (idealerweise Paris und Umgebung) + 3 bis 5 Tage / Monat in Neuss
- Betriebliche Weiterbildung
- Mitarbeiter-Rabatt
- Partner des Corporate Benefits Programms

AUFGABEN UND TÄTIGKEITSBEREICHE:

- Eigenständige Key Accounts & Händler Betreuung auf dem französischen Markt
- Planung, Koordination und Durchführung aller Vertriebsaktivitäten im Zusammenhang mit unseren Schlüsselkunden und der Zielsetzung der Akquise neuer Aufträge
- Führung von Vertrags- und Preisverhandlungen sowie Rahmenvertragsvereinbarungen
- Kundenbetreuung : Auftragsbearbeitung im ERP-System
- Erarbeitung Lösungen zur weiteren Optimierung und Stärkung der langfristigen Zusammenarbeit mit unseren französischen Händlern
- Beratung und Produktschulungen bei den Händlern in Frankreich
- Analyse und Berichterstattung über Verkaufsentwicklung, Umsatz und andere KPIs
- Unterstützung bei der strategischen Vertriebssteuerung und Businessplanungsprozessen
- Unterstützung bei After-Sales Prozesses (Ticketing) und Retourenmanagement
- Management und Optimierung vom Website Inhalte auf Französisch
- Repräsentation des Unternehmens auf Messen und Events in Frankreich
- Kontinuierliche Analyse des Marktumfelds und Wettbewerb

HABEN WIR DEIN INTERESSE GEWECKT?

Dann bewirb dich bitte mit deinen vollständigen Bewerbungsunterlagen mit Angabe deiner Gehaltsvorstellungen und Verfügbarkeit.

Kontakt:

Mehdi Chatti - Mehdi.chatti@sonoro.de

sonoro audio GmbH
Hammer Landstraße 45
41460 Neuss



sonoro recrute !

la marque audio allemande

CUSTOMER SUCCESS MANAGER FRANCE

sonoro conçoit et développe avec passion des systèmes audio design de haute qualité pour le plus grand plaisir des mélomanes du monde entier. Sous la devise „German Audio & Design“, sonoro réunit sous un même toit un design intemporel, les normes de qualité allemandes et un savoir-faire de fabrication de premier ordre. En tant que développeurs de solutions audio et passionnés de musique, nous concevons des systèmes audio destinés à rendre toujours plus fascinant l'univers merveilleux du son. Nous recherchons une personne francophone pour nous accompagner dans l'internationalisation de la marque en développant le marché Français.

QUE RECHERCHONS-NOUS ?

- Ton engagement, ta fiabilité, ton attitude positive et ta passion pour les produits audio te permettent de fidéliser les comptes existants et d'élargir notre réseau de revendeurs en France.
- Tu souhaites faire la différence dans une entreprise en pleine croissance dans le secteur de l'audio ?
- Tu as envie de travailler avec une équipe motivée et collégiale ?
- Tu es créatif, motivé et tu te réjouis de prendre en charge de nouveaux projets ?
- Tu aimes prendre le lead sur les projets qui te sont confiées et les faire avancer de manière autonome ?

TON PROFIL :

- Tu as un diplôme universitaire axé sur la vente ou une formation professionnelle dans le milieu de la vente
- Tu as déjà une expérience professionnelle dans la vente terrain, idéalement dans l'industrie de l'électronique grand public
- Tu aimes développer de nouvelles idées et t'occuper de leur mise en œuvre opérationnelle
- Tu aimes travailler en équipe
- Tu maîtrises très bien le français (à l'oral et à l'écrit), l'allemand serait un plus
- Tu possèdes un permis de conduire de classe B et tu es prêt à voyager fréquemment

Type de poste : temps plein, CDI,
Poste à pourvoir dès maintenant.

NOUS PROPOSONS :

- Télétravail depuis la France (idéalement Paris et sa région) - 3 à 5 jours / mois de présence au siège à Neuss (Allemagne)
- Formation continue en entreprise
- Réductions attractives sur les produits sonoro
- Partenaire du programme Corporate Benefits

DESCRIPTION DU POSTE :

- Suivi autonome des grands comptes et des revendeurs sur le marché français
- Planification, coordination et réalisation de toutes les activités de vente en rapport avec nos clients et acquisition de nouveaux revendeurs français
- Conduite des négociations de prix et des contrats
- Suivi des clients : traitement des commandes dans le système ERP
- Élaboration de solutions pour optimiser et renforcer la collaboration à long terme avec nos revendeurs français
- Conseil et formation sur les produits auprès des revendeurs en France
- Analyse et rapports sur l'évolution des ventes, du chiffre d'affaires et d'autres KPIs
- Soutien dans la gestion stratégique des ventes et le processus de business plan
- Soutien dans le processus de support après-vente (ticketing) et la gestion des retours
- Gestion et optimisation du contenu du site web sonoro en français
- Représentation de l'entreprise lors de salons et d'événements en France
- Analyse continue du marché et de la concurrence

NOTRE OFFRE D'EMPLOI A SUSCITÉ TON INTÉRÊT ?

N'hésite pas à nous contacter et à postuler avec ton dossier de candidature complet (CV et lettre de motivation), en indiquant tes attentes salariales et tes disponibilités. Nous sommes à ta disposition si tu as des questions sur l'entreprise ou sur le poste.

Contact :

Mehdi Chatti - Mehdi.chatti@sonoro.de

