

Unser Mandant ist ein seit Jahrzehnten erfolgreicher Importeur und Vertriebspartner von Leichtkraftfahrzeugen für die Benelux-Staaten. Er verbindet langjährige Erfahrung im Mobilitätsvertrieb mit dem Aufbau neuer Händlernetze für moderne L6E- und L7E-Leichtkraftfahrzeuge. Mit dem global tätigen und dynamisch wachsenden Fahrzeughersteller LINKTOUR Automobile Company, einer Tochtergesellschaft eines Fortune 500 Unternehmens mit knapp 90 Mrd. US-Dollar Umsatz in 2025, schlägt unser Kunde für sich ein neues und spannendes Kapitel im deutschen Markt auf. Im Rahmen der Personalberatung suchen wir exklusiv zum nächstmöglichen Zeitpunkt für Nordrhein-Westfalen den

Manager Sales & Dealer Network (m/w/d) | NRW

Was macht die Tätigkeit interessant

Sie arbeiten mit hoher Eigenverantwortung, kurzen Entscheidungswegen und direkter Nähe zum Management. Mit der neuen, rein elektrischen Alumi-Produktreihe der Marke LINKTOUR, welche eine Produktionskapazität von 100.000 Einheiten p.a. hat, verfügen Sie über ein im Wettbewerbsvergleich herausragendes Produkt mit einem überzeugenden Preis-Leistungs-Verhältnis in dem wachsenden Marktumfeld für kompakte und nachhaltige Mobilitätslösungen in Altersgruppen ab 16 Jahren.

Die Aufgabe

- Aufbau, Umsetzung und Weiterentwicklung der Händlernetzstrategie für NRW
- Identifikation, Bewertung und Gewinnung neuer Handelspartner zur Besetzung definierter Standorte
- Betreuung und Vertriebs-Steuerung der Händler durch regelmäßige Betriebsbesuche mit Maßnahmenplanung und partnerschaftliche Weiterentwicklung
- Verantwortung für Absatz-, Ergebnis- und Wachstumsziele im Vertriebsgebiet sowie Steuerung relevanter KPIs und Forecasts
- Unterstützung der Händler bei Wirtschaftlichkeit, Prozessen, Bestandsmanagement, Marketing- und Vertriebsaktivitäten
- Sicherstellung der Marken-, Verkaufs-, Service- und Kundenzufriedenheitsstandards sowie transparentes Reporting

Ihre Qualifikation

- Abgeschlossene kaufmännische Ausbildung oder technische Ausbildung mit kaufmännischer Zusatzqualifikation
- Mindestens fünf Jahre Berufserfahrung im Vertrieb, in der Händlernetzentwicklung, im Business Development oder in vergleichbaren Funktionen der Mobilitätsbranche
- Praxis im Außendienst des Automobilvertriebs, z. B. als Gebietsleiter, Händlerbetreuer oder erfahrener Verkäufer im relevanten B2B-Marktumfeld
- Betriebswirtschaftliches Verständnis, z.B. BWA, Planungsrechnungen und Bonussysteme
- Kenntnisse in Einkaufs- und Absatzfinanzierung, Leasing, Handelsmarketing; After-Sales-Verständnis von Vorteil
- Sehr gute Deutschkenntnisse (C1/C2) sowie gute Englischkenntnisse von Vorteil

Die Rahmenbedingungen

- Eigenverantwortung und Gestaltungsspielraum beim Aufbau eines neuen Händlernetzes für ein starkes Produkt

- Familiär geprägte Unternehmenskultur mit Vertrauen, Zusammenhalt, kurzen Wegen und kooperativem Führungsstil
- Außendienstgeprägte Tätigkeit in NRW ergänzt um Home-Office; Anstellungsvertrag nach deutschem Recht
- Attraktives Vergütungs-Paket inkl. Firmenwagen auch zur privaten Nutzung

Gesucht wird eine zuverlässige, integre und eigenmotivierte Persönlichkeit mit Kommunikationsstärke, Verhandlungsgeschick und Lust auf Aufbauarbeit

Ihr Interesse ist geweckt?

Lassen Sie uns Ihre Motivation verstehen und senden uns Ihre Bewerbung inklusive Gehaltsvorstellung an René Bock: rene.bock@bollmann-executives.de
mobil: +49 (0)162 4488 800



www.bollmann-executives.de | [LinkedIn](#)