

Trixie – Sales Representative Germany

Accountmanager Duitsland

Ben jij klaar om je salesinstinct om te zetten in echte impact in de vrolijke wereld van baby- en kinderproducten? Dan maak je misschien binnenkort deel uit van onze Trixie CROWD!

We zijn op zoek naar een gedreven Area Sales Manager (Duitsland – Noordelijke regio/ regio Keulen en Düsseldorf) die niet alleen deals sluit, maar ook deuren opent. Iemand die energie haalt uit het najagen van nieuwe opportuniteiten en het veroveren van schapruimte in retail voor een merk dat wereldwijd eindeloze verbeelding naar gezinnen brengt.

Dit is niet zomaar een salesfunctie. Dit is jouw kans om speelse, designgerichte producten te vertegenwoordigen in een snelgroeiende, ondernemende omgeving vol creativiteit en ambitie.

Een greep uit jouw taken

- Nieuwe retailpartners in jouw regio identificeren, benaderen en onboarden: van onafhankelijke boetieks tot regionale retailketens, met een duidelijke focus op het **uitbreiden van onze marktpositie**.
- **Strategische accountplannen ontwikkelen** en uitvoeren om sterke relaties met key accounts uit te bouwen en te onderhouden, waaronder HQ-buyers en belangrijke beslissingsnemers in Duitsland.
- **Contracten en samenwerkingen onderhandelen** en afsluiten op maat, met oog voor wederzijdse waarde, en met duidelijke communicatie en een oplossingsgerichte aanpak.
- **Klantenprestaties, verkoopdata en markttrends opvolgen om opportuniteiten te detecteren, strategieën bij te sturen en de concurrentie voor te blijven.** Je analyseert zowel de kwalitatieve als kwantitatieve evolutie van je accounts.
- Nauw **samenwerken met interne teams** (marketing, customer service en logistiek) om een vlekkeloze uitvoering, vlotte leveringen en maximale klanttevredenheid te garanderen. Je vertegenwoordigt het bedrijf ook op beurzen en events in de sector om je netwerk uit te breiden en Trixie te promoten.

Jouw profiel

Must-haves:

- Een bewezen **“hunter”-mentaliteit** met commercieel inzicht: je ziet kansen, gaat erachteraan en sluit nieuwe deals met vertrouwen.
- **Uitstekende communicatie- en onderhandelingsvaardigheden**, zodat je sleutelfiguren kan overtuigen en langdurige relaties kan opbouwen.
- Een **klantgerichte mindset** en passie om de klantervaring te versterken met oplossingen op maat en duidelijke meerwaarde.
- Het vermogen om **zelfstandig te werken**, gemotiveerd te blijven en consequent salesdoelstellingen te halen of te overtreffen.
- **Een eerste ervaring in B2B-sales is een plus** (bij voorkeur in consumer goods, lifestyle of de kinder-

/babysector), maar **niet verplicht** als de kandidaat het nodige talent en de juiste vaardigheden kan aantonen.

Nice-to-haves:

- Woonachtig in of nabij de **regio Keulen/Düsseldorf of Noord-Duitsland**.
- Ervaring in een **creatieve of ondernemende bedrijfscultuur**.
- **Duits als moedertaal**, en bij voorkeur ook een goede kennis van het Engels.

Wij bieden jou

An **infinite playground** of opportunities!

Bij Trixie werk je in een **creatieve omgeving** waar je helemaal jezelf kan zijn, omringd door energieke collega's die houden van samen lunchen en lachen.

Ook stap je binnen in een wereld vol eindeloze mogelijkheden, waar je de ruimte krijgt om te **groeien, te creëren en het verschil te maken**.

- **Infinite growth:** ontdek en ontwikkel je talenten in een dynamische organisatie met vallen, opstaan én vooruitgaan.
- **Infinite impact:** we bieden je veel autonomie en vertrouwen, zodat je initiatief kunt nemen en mee kunt bouwen aan het merk Trixie. Jouw ideeën tellen.

<https://www.trixie-baby.com/home>