



PEUGEOT
MOTORCYCLES

STELLENANGEBOT

Gebietsleiter / Area Sales Manager (d/m/w)

Anforderungen

- Abgeschlossene technische oder kaufmännische Ausbildung
- Ab 5 Jahre Vertriebserfahrung
- Begeisterung für Motorräder
- Hohe Bereitschaft, ambitionierte Vertriebsziele konsequent umzusetzen
- Einfühlungsvermögen, zwischenmenschliche und verkaufsstrategische Stärken
- Hohe Reisebereitschaft im Vertriebsgebiet
- Gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift

📍 **Deutschland Mitte, Nord / Home Office** 📁 **Ab 5**

Jahren Berufserfahrung



Angetrieben von einer flammenden Leidenschaft für Mobilität und Innovation blickt Peugeot Motocycles bei der Entwicklung und Vermarktung von Motorrädern auf eine jahrzehntelange Geschichte voller Erfolge zurück – sowohl im Rennsport als auch auf dem internationalen Markt. Damit ist Peugeot einer der wenigen Fahrzeughersteller mit einer Vision, die ihn zu einer festen Größe in der Automobilproduktion und gleichzeitig zu einem marktprägenden Player im Motorradmarkt gemacht hat.





ÜBER DAS UNTERNEHMEN

Peugeot Motocycles

Heute ist Peugeot Motocycles von der Automobilsparte gleichen Namens komplett unabhängig. Aber begonnen hat alles auf einem gemeinsamen Weg: 1810 ist das offizielle Gründungsjahr des Familienunternehmens Peugeot. Automobilität war noch Zukunftsmusik und so etablierte das Unternehmen im 19. Jahrhundert zunächst eine breite Palette ganz anderer Produkte; zum Beispiel Stahlerzeugnisse wie Sägeblätter oder Rasierklingen sowie Produkte für die Landwirtschaft. Bis heute ein Qualitätsmerkmal ist das „Peugeot-Mahlwerk“, das in hochwertigen Gewürzmühlen zum Einsatz kommt.

Auf den Bau von Fahrzeugen konzentrierte man sich ab dem Ende des 19. Jahrhunderts. Peugeot ist heute der älteste noch existierende Fahrzeughersteller der Welt. Die Serienproduktion begann 1891 – über 50 Millionen Autos wurde seitdem produziert. Seit seiner Gründung hat das Unternehmen alle weltwirtschaftlichen Krisen erfolgreich gemeistert und wächst bis heute weiter. Einen wichtigen Teil dazu beigetragen hat auch die Diversifizierung in die Sparten „Fahrrad“ und „Motorrad“. Die Initiative dazu geht auf Armand Peugeot zurück, der die Potenziale des neuartigen Fortbewegungsmittels als einer der ersten erkannte.

Dem großen Erfolg des ersten Fahrrades mit dem Löwenlogo, des „Grand Bi“, folgte der Entschluss, auch motorisierte Zwei- und Dreiräder zu produzieren. Also



erblickte 1898 das erste Peugeot Motorrad das Licht dieser Welt. Da dieser Unternehmenszweig schon damals mit ganz eigenen Marktbedingungen konfrontiert war, wurde er 1926 operativ ausgegliedert und firmierte unter „Cycles Peugeot“.

Die weitere Entwicklung der Peugeot Zweiradsparte ist von herausragenden Meilensteinen gekennzeichnet. 1901 präsentiert das Unternehmen sein erstes Serienmotorrad mit 198 ccm-Motor und 1,5 PS, das im Aussehen noch stark an ein Fahrrad erinnerte – das war aber erst der Startschuss. Bis 1939 stellte das Unternehmen dann ganze 61 motorisierte Zweiradmodelle mit Motoren zwischen 100 bis 754 ccm vor. 1934 brach das Modell P515 mit 495 ccm gleich neun Weltrekorde. Unter anderem legte es eine 3.000 km lange Strecke mit einer Durchschnittsgeschwindigkeit von nicht für möglich gehaltenen 118 km/h zurück. 1952 gewann das Modell P176 die großen Motorradrennen Bol d'Or und Le Mans.

1955 begann Peugeot mit dem Bau von Motorrollern; einer Produktlinie, die sich zur zentralen Säule des Peugeot-Zweiradsortiments entwickeln sollte. Der legendäre S55 wurde auch deshalb zum vollen Erfolg, weil er das Design des erfolgreichen Automodells Peugeot 203 reflektierte. In den Siebzigern feierte das Unternehmen große Verkaufserfolge im angesagten Mofa-Markt mit seinen Modellen P103 und P104. 1982 eroberten die zeittypisch designten Scooter-Modelle SC und SX mit ihrer leichten Kunststoffkarosserie die Herzen Frankreichs und Europas.



Mit dem 125 ccm-Modell Elystar brachte Peugeot 2006 seinen ersten Großroller mit serienmäßigem ABS auf den Markt. Auf dessen Erfolge aufbauend entwickelte Peugeot die Modelle Satelis und Geopolis GT – zwei Roller, deren Aussehen sich wieder an der erfolgreichen Designsprache der Automobilsparte orientierte.

Mit der Vorstellung der Peugeot PM-03 mit 300-ccm-Motor Anfang 2023 setzt Peugeot erneut ein Ausrufezeichen und wendet sich wieder dem Motorradmarkt zu. Die Maschine erscheint optisch als attraktive Interpretation der automobilen Peugeot-Formensprache und bietet mit 29 PS, nur 162 kg Gewicht und 17-Zoll-Rädern alle Voraussetzungen für agiles Handling sowohl in der engen Stadt als auch bei kurvenreichen Überlandtouren. Doch ist dieses Modell nur der Vorreiter. In naher Zukunft wird Peugeot mit weiteren großen Modellen im Motorradmarkt kräftig mitmischen. Dazu sucht das Unternehmen jetzt weitere Unterstützung.



Gebietsleiter / Area Sales Manager (d/m/w)

Zum Ausbau des Vertriebspartnernetzes sucht Peugeot Motocycles tatkräftige Unterstützung für Deutschland und Österreich. Der Markt wartet mit spannenden Herausforderungen, die Marke bietet heute und in Zukunft hohe Potenziale. Mit der 300-ccm-Maschine Peugeot PM-03 steht ein neues, attraktives Verkaufsargument zur Verfügung, das dazu geeignet ist, die Türen potenzieller Vertriebspartner mit Leichtigkeit zu öffnen. Zusätzlich wächst das Peugeot-Motorradsegment auf dem deutschen und österreichischen Markt durch die Einführung und Etablierung der britischen Motorradmarke BSA, für die Peugeot die Vertriebsrechte besitzt.

Das Aufgabenspektrum:


- Verantwortung für Umsatzsteigerung und den Auf- und Ausbau einer starken Markenpräsenz innerhalb eines Netzwerkes von bis zu 100 Vertriebspartnern
- Verantwortung für Verkaufsentwicklung und die Erfüllung definierter Vertriebsziele
- Kenntnis und Nutzung von IT-Tools zur Auswertung von Statistiken und Verkaufsdaten
- Förderung und Betreuung der Vertriebspartner durch Analyse des jeweiligen Leistungsniveaus und nicht genutzter Potenziale, POS-analytische Betrachtung, Rentabilitätskontrollen

- Erstellen von Aktionsplänen zur Optimierung von Prozessen
- Akquise zur Gewinnung neuer Händlerbetriebe
- Festlegung des Produktmixes nach Rentabilitäts Gesichtspunkten
- Aktive Mitwirkung an der Umsatzentwicklung der Händler durch Organisation von „Tagen der offenen Tür“, Probefahrten, Veranstaltungen und Aktionen in den Händlerbetrieben
- Berichterstattung an den Vertriebsleiter Deutschland
- Berichterstellung für die Verkaufsabteilung
- Weitergabe aller Informationen aus dem Außendienst, um Verkaufsstrategien an die Entwicklung der Branche anpassen zu können

Die Rolle umfasst ein abwechslungsreiches und vielfältiges Aufgabenspektrum. Voraussetzung für den Erfolg des Gebietsleiters (d/m/w) sind hohe Motivation, Organisationstalent, Reisebereitschaft sowie Leidenschaft für Motorräder und die Marke Peugeot. Daneben sind eine gelebte Nähe zu den jeweiligen Händlerbetrieben und fundierte Kenntnisse über Wettbewerber wichtig. Auf diese Weise können ungenutzte Potenziale der Händlerbetriebe ausgeschöpft und stetig die Initiative ergriffen werden, um Händler-Marketingmaßnahmen zu realisieren, Werbekampagnen zu empfehlen oder zu Mitarbeiterinnen- bzw. Mitarbeiter- sowie Produktschulungen anzuregen.



Die attraktive Motorrad- und Scooter-Palette von Peugeot Motocycles, allen voran die brandneue PM-03 300, XP 400 sowie die großen Potenziale der Marke BSA, bieten ein großes Potenzial, um Marktanteile erfolgreich auszubauen. Peugeot Motocycles will sich im Motorradmarkt neu profilieren und weiter wachsen – der Gebietsleiter / Area Sales Manager (d/m/w) ist Motor dieser Entwicklung und arbeitet daran mit, das Image der Marke Peugeot im Zweiradbereich neu zu definieren.■



“Mit der neuen PM-03 betritt Peugeot Motocycles wieder den Motorradmarkt, aber dieses Modell ist nur der Anfang.”

Eric Apode, CEO Peugeot Motocycles

Interessiert? Die Peugeot Motocycles hat Top of Minds exklusiv mit der Besetzung dieser Stelle beauftragt. Bei Interesse zögern Sie bitte nicht, uns zu kontaktieren unter: oliver.tonnar@topofminds.com.

