

Noch nie von uns gehört?

Das ist schon in Ordnung, denn Eora ist eine neue Marke und baut eine Brücke zwischen Hörakustik- und Schmuck-Branche mit einem völlig neuen Ansatz. Wir entwickeln neuartigen funktionalen Schmuck, der Hörgerätetechnik als Lifestyle-Produkt positioniert und positive Emotionen weckt. Damit wollen wir den technisch und medizinisch geprägten Markt revolutionieren. Eora definiert dabei ein neues Segment mit Hörschmuck, bei dem die funktionalen Anforderungen mit State of the Art-Technologie erfüllt sind, jedoch Style und Attitude im Vordergrund stehen. Unsere Eora-Vision ist, dass Hörschmuck, analog zum Werdegang der Brille, ein Lifestyle-Accessoire wird und unseren Kunden ein Leben jenseits vom Gefühl der Stigmatisierung ermöglicht.

Eora unterstreicht dabei als Marke und mit seinen Produkten die Persönlichkeit ihrer Träger, die selbstbewusst nicht nur ihren eigenen Style, sondern auch ihre eigenen Ansichten vertreten und die wissen, dass zum Gehört werden das Hören unbedingt dazugehört.

Für die Region Mitteldeutschland suchen wir Verstärkung für unser Akustik-Team im Vertriebsaußendienst als

Partner Manager (m/w/d) Hörakustik

Hannover | Thüringen | Hessen | Oberfranken | Franken

Lassen aufhorchen | Ihre Aufgaben

- Partner akquirieren und in eine kontinuierliche Betreuungsroutine überführen
- Ein breites Händler- und Partnernetzwerk (Akustiker-/Mischbetriebe) aufbauen und routiniert betreuen
- Den Faktor „Partner-Aktivität“ sowie Rein- und Rausverkauf des Eora-Produktportfolios gewährleisten
- Partner professionell beraten und dabei die Umsetzung in Bezug auf PoS, Marketing und Sortimentsgestaltung sicherstellen – inklusive Vertrags- und Konditionsmanagement vor Ort
- Regionale (Sales-)Strategien und Maßnahmen entwickeln, z. B. zur Endkundengewinnung durch den Partner
- Konsequenz die Eora-Markenstrategie und -Vertriebsstrategie umsetzen
- Wettbewerbs- und Trendanalysen erstellen – samt des Entwickelns von Ableitungen notwendiger Maßnahmen

Hier spitzen wir die Ohren | Ihr Profil

- Idealerweise eine Qualifikation als Optiker oder Hörakustiker (m/w/d), am besten kombiniert mit einem zusätzlichen Abschluss aus dem Vertrieb oder der Betriebswirtschaft
- Erste Erfahrung im Vertrieb mit Partnern – ein klares Plus: mehrjährige Expertise im Umfeld Optik, Hörakustik, Lifestyle
- Nachweislich erfolgreich in der Partnerakquise sowie im Vertrieb von Neuheiten und Produktinnovationen
- Ebenso konstruktive wie beharrliche Arbeitsweise, um Veränderungen im Handel aktiv voranzutreiben
- Sicherer Umgang mit Microsoft 365 und CRM sowie mit webbasierten Tools
- Deutsch fließend in Wort und Schrift, gutes Englisch von Vorteil
- Sehr gutes Kommunikations- und Präsentationsgeschick
- Kreative Ideen, mit denen wir Konventionen hinter uns lassen und neues Terrain erschließen

So gut wie sie klingen | Unsere Benefits

- Eine Firmenkultur geprägt von Wertschätzung und eigenverantwortlicher Mitgestaltung
- Konstruktives Arbeitsumfeld mit top Ausstattung, flachen Hierarchien und kurzen Wegen
- Die Chance, unsere Zukunft mitzuprägen und in einem etablierten Markt für Furore zu sorgen
- Umfangreiche Benefitprogramme sowie 30 Tage Urlaub plus Sonderurlaubszeiten
- Ein eigenes Firmenfahrzeug, das Sie auch privat nutzen können
- Die Möglichkeit zum Leasen eines Fahrrads über JobRad
- Essenzzuschüsse – Obst, Kaffee und Tee gehen auf uns

Sie haben Verständnis fürs Schöne? Wir freuen uns, von Ihnen zu hören:

Wenn Sie ein Teil unseres Eora-Teams werden möchten, freuen wir uns auf Ihre Bewerbung mit Angabe des frühestmöglichen Eintrittstermins und Ihrer Gehaltsvorstellung per E-Mail.

Fragen beantwortet Ihnen Frau Inge Wilhelm gerne unter 0174 2339963.

JETZT BEWERBEN

Eora ist ein solide finanziertes Start-up eines etablierten, erfolgreichen und europäisch aufgestellten Hörgeräte-Spezialisten, der sich zum Ziel gesetzt hat, das „Universum Hören“ mit innovativen Lösungsangeboten für alle Menschen zu bereichern.