



## 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 Hörgeräte Technik als Lifestyle Produkt positioniert und der positive Emotionen weckt. Damit wollen wir den technik- 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.

Zur Unterstützung unseres Teams suchen wir Sie in Vollzeit zum nächstmöglichen Zeitpunkt als

## Regional Manager Retail (m/w/d) Thüringen, Sachsen, Sachsen-Anhalt, Brandenburg, Mecklenburg-Vorpommern, Berlin

### Ihre Aufgaben:

- Partnerakquise und kontinuierliches Partner-Management in der definierten Vertriebs-Region
  - Eigenverantwortlicher Aufbau eines Händler- und Partnernetzwerkes (Optiker / Akustiker) und Betreuung des akquirierten Partner-Portfolios
  - Absicherung der Partner-Akquise, Sicherstellung von Partner-Readiness sowie von Sell-In & -Through Umsätzen
  - Vereinbarung von Partner-Verträgen und Konditionen
  - Beratung der Partner zu PoS- und Sortimentsgestaltung
  - Entwicklung von Partnerstrategien und -aktivitäten
  - Umsetzung der Eora Marken- und Vertriebsstrategie
  - Entwicklung und Umsetzung Partner Maßnahmen zur Endkundengewinnung
- Markt- und Wettbewerbsbeobachtung
  - Laufende Marktbeobachtung und -analyse
  - Bedarfsveränderungen, Evaluierung von Kundenpotenzialen und Upselling-Aktivitäten
- Vertriebsreporting und -analyse
- Mitarbeit bei der Entwicklung von Vertriebsstrategien

### Ihr Profil:

- Abgeschlossenes Studium oder vergleichbarer Abschluss mit Schwerpunkt Vertrieb oder Betriebswirtschaft von Vorteil
- 2-5 Jahre Erfahrung im Vertrieb mit Partnermanagement, idealerweise aus dem Umfeld Optik, Hörakustik, Lifestyle
- Geschick in der konsequenten und zielorientierten Betreuung der Partner vor Ort
- Sicherer Umgang mit Microsoft 365 und CRM, webbasierten Tools
- analytische Fähigkeiten sowie sehr gute Kommunikations- / Präsentationsfähigkeiten kombiniert mit Durchsetzungsvermögen, Kundenorientierung und exzellentem Beziehungsmanagement
- Fließende Deutschkenntnisse, gute Englischkenntnisse sind erwünscht
- Natürlicher Kommunikator, sowohl intern als auch extern und auf allen Ebenen
- Kreativität, Flexibilität und unkonventionelles Denken sowie eine handlungsorientierte Einstellung
- Erfahrung im Vertrieb von Neuheiten gepaart mit Hartnäckigkeit, einer konstruktiven Einstellung, um Veränderungen im Handel voranzutreiben

### Wir bieten:

- Eine verantwortungsvolle, abwechslungsreiche Tätigkeit in einem engagierten Team
- Eine Firmenkultur geprägt von Wertschätzung und Eigenverantwortung. State of the Art Arbeitsmittel.
- Team Spirit eines jungen dynamischen Start-ups und die Möglichkeit unsere Zukunft mitzuprägen sowie in einem etablierten Markt sinnstiftend für Furore zu sorgen
- Ein sehr kollegiales, teamorientiertes Arbeitsumfeld mit flachen Hierarchien
- Ein hohes Maß an Gestaltungsmöglichkeiten
- Ein konstruktives Miteinander bei kurzen Entscheidungswegen
- Mitarbeit in einer Wachstumsbranche
- Möglichkeit zum Leasen eines Fahrrads über JobRad
- Firmenfahrzeug mit Privatnutzung
- Umfangreiche Benefit Programme, 30 Tage Urlaub sowie Sonderurlaube, Essenszuschüsse

### 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 vollständige aussagekräftige Bewerbung mit Angabe des frühestmöglichen Eintrittstermins und Ihrer Gehaltsvorstellung per E-Mail.

Bei Rückfragen können Sie sich gerne an Frau Inge Wilhelm, Tel.: 0151-72034972 wenden.

**JETZT BEWERBEN**

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