

Spanish Hands.

Das Unternehmen Spanish Hands sucht zum nächstmöglichen Eintrittstermin den/die

DACH Sales Manager (M/W/D)

Wir sind:

Ein junges und modernes, Inhaber-geführtes Unternehmen. Wir vertreten in Europa die Marken **Nike Golf** sowie **Blue Tees Golf** mit ihren innovativen und hochwertigen Produkten. In dieser Funktion unterstützen wir Pro-Shops und Online-Shops beim Vertrieb dieser Golfartikel.

Ihre Aufgaben:

- Die Entwicklung von Verkaufsstrategien.
- Den Aufbau eines Netzes von Großhandelspartnern auf dem Golfmarkt in der gesamten EDACH-Region.
- Die Pflege von Kundenbeziehungen und Unterstützung unserer Großhandelspartner bei Marketing- und Vertriebsaktionen.
- Die kontinuierliche Information unserer Großhandelspartner über die von uns vertretenen Produkte und ihre Mehrwerte.
- Die Entwicklung und Umsetzung von Verkaufsplänen, die Analyse von Markttrends, die Verwaltung des Markenportfolios der Organisation und die Sicherstellung des Wachstums des Großhandelspartnernetzes, um die Verkaufsziele zu erreichen.

Unsere Erwartungen:

Sie sind selbständiges Arbeiten in einem hybriden Team gewöhnt. Ihre Aufgaben erledigen Sie lösungsorientiert und verfügen über ausgezeichnete Kommunikationsfähigkeiten (schriftlich und mündlich). Zu Ihren Stärken zählt es, die Vorteile der von Ihnen betreuten Produkte im Wettbewerb gegenüber unseren Vertriebspartnern herauszustellen und unsere Partner bei der Konzeption von Verkaufsmaßnahmen zu unterstützen. Sie verfügen über Erfahrung im Vertriebsmanagement, insbesondere im B2B-Bereich, einschließlich Aufbau und Betreuung eines Großhandelspartner-Netzwerks. Erfahrungen in der Golfbranche sind von Vorteil, jedoch keine Bedingung.

Unser Angebot:

- Flexible und hybride Arbeitszeitmodelle, mit Fünf-Tage-Regelarbeitswoche mit Dienstsitz in Deutschland.
- Verantwortungsvolle und abwechslungsreiche Tätigkeit in einem Team mit flachen Hierarchien und kurzen Entscheidungswegen.
- Umfassende Einarbeitung durch unsere Experten.
- Attraktive, wettbewerbsfähige Vergütung.

Haben wir Ihr Interesse geweckt?

Dann freuen wir uns auf Ihre aussagekräftige Bewerbung samt Lebenslauf und Referenzen unter Angabe eines möglichen Eintrittstermins und Ihrer Gehaltsvorstellungen (auf Englisch) an euoffice@spanishhands.com.

Ausführliche Informationen zu Spanish Hands, die Kooperation mit Nike Golf und Blue Tees Golf sowie die Expansion auf den deutschen Golfmarkt finden Sie auf den nächsten Seiten.

EXPANSION AUF DEN DACH-GOLFMARKT

Spanish Hands vertritt Nike Golf und Blue Tees Golf

Vertrieb erfordert – neben ausgezeichneten Produkten – einerseits viel Gefühl im direkten Kundenkontakt, andererseits Leidenschaft und Einsatzbereitschaft. Im Golf bezeichnet man dies in Anlehnung an den unvergessenen Seve Ballesteros als „Spanish Hands“: Feingefühl im Kurzspiel, gepaart mit Temperament und variablem Course Management. So lag es auf der Hand, dass Sportvertriebsprofi Simon Parkhill – seit langem ein Bewunderer des spanischen „Magiers“ auf dem Golfplatz, der zudem der erste von Nike gesponserte Golfprofi war – sein Unternehmen danach benannte: Spanish Hands. Parkhill war vor seiner Selbstständigkeit über 20 Jahre für Nike tätig, neben Golf in den Bereichen Fußball, Tennis und Basketball. Als Nike sich 2019 entschied, den Vertrieb für Europa an einen externen Repräsentanten auszulagern, nutzte Parkhill dies für den Schritt in die Selbstständigkeit. Er holte seinen früheren Kollegen Craig Haggerty, der ebenfalls mehrere Jahre in leitender Position für Nike tätig war, an Bord und konzentrierte sich auf den Vertrieb von Nike. „Unser Ziel war es, mit einer auf Nike abgestimmten Vertriebsstrategie unseren Einzelhandelspartnern den bestmöglichen Service zu bieten“, so Parkhill. Seit 2022 ist Spanish Hands nicht nur für Nike in Großbritannien zuständig, sondern für zahlreiche europäische Märkte. Um die Pro-Shops und Online-Shops in Deutschland, Österreich, der Schweiz, Italien, Spanien, Portugal und zahlreichen Ländern Osteuropas bestmöglich betreuen zu können – schließlich sind diese Mitglieder der EU oder zumindest des EWR – wurde im gleichen Jahr die Spanish Hands BV mit Sitz in Rotterdam gegründet. Sie wird von Andrew Baldock als Partner und Geschäftsführer geleitet, der über langjährige Erfahrung in den Bereichen Vertrieb und Lieferketten-Management verfügt. Setzte das Unternehmen in UK und Kontinentaleuropa zunächst ganz auf den Vertrieb von Nike, wurde das Portfolio Anfang 2024 um eine weitere Marke ergänzt. Newcomer Blue Tees Golf, das mit seinen GPS-Systemen und Entfernungsmessern binnen kürzester Zeit viel Anerkennung weltweit erfuhr, wird nun durch Spanish Hands in ganz Europa vertreten – nicht nur im Bereich B2B, sondern auch für das B2C-Segment. „Unsere Strategie ist es stets, die Strategien unserer Partner-Marken zu unterstützen und zu operationalisieren“, so Unternehmensinhaber Parkhill. Damit unterstreicht er die Bedeutung, global operierende Marken stets an lokale Markterfordernisse und Vertriebsstrukturen anzupassen. „Wir konzentrieren uns bewusst auf zwei Marken – ein typisches Start-up sowie

Spanish Hands.

eine seit Jahrzehnten etablierte Marke – und vermeiden so Konflikte und Überschneidungen in deren Produktangebot“, so der Manager weiter. Gerade nach Corona sei das Lieferketten-Management eine besondere Herausforderung gewesen, daher stehe Qualität vor reiner Volumenorientierung, ergänzt Parkhill. Inzwischen hat sich das Unternehmen vom reinen Vertriebsagenten zur Full-Service-Agentur weiterentwickelt. „Wir übernehmen nicht nur Vertrieb und Verkauf, sondern auch das Marketing für die jeweiligen Marken. Damit sind wir eine wichtige Schnittstelle zu unseren Einzelhandelspartnern und unterstützen diese auch operativ“, so der Manager.

Im Rahmen seiner Expansion ist Spanish Hands nun auch für den DACH-Markt Ansprechpartner für Pro-Shops und sonstige Vertriebsstellen im Golfsegment. „Wir sind sicher, dass wir mit unseren beiden modernen und dynamischen Marken Golfshops dabei unterstützen können, ihr Produktportfolio für unterschiedliche Zielgruppen perfekt zu ergänzen. Mit Nike bieten wir eine nicht zuletzt von zahlreichen Top-Golfprofis bekannte Marke, Blue Tees Golf spricht vor allem technik- und erlebnisaffine Golfer an, unabhängig von deren Alter“, so Jack Parkhill, Category Lead Blue Tees Golf bei der Spanish Hands Group. Dabei legen die Vertriebsprofis besonderen Wert auf eine effiziente Zusammenarbeit mit ihren Partnern. „Wir bieten unseren Vertriebspartnern eine leistungsfähige und anwenderfreundliche B2B-Plattform, über die sowohl Lagerbestände abgefragt als auch Bestellungen aufgegeben werden können“, erläutert Simon Parkhill. Wichtig sei auch, dass alle auf Lager befindlichen Produkte kurzfristig beim Vertriebspartner angeliefert würden – und dank des Firmensitzes in den Niederlanden ohne lästige Zollformalitäten und natürlich inklusive Anwendung des Reverse Chargings bei der Umsatzsteuer. Erster Schritt ist die Einrichtung eines Accounts. Auf spanishhands.eu können interessierte Pro-Shops und Vertriebspartner „Apply for Account“ auswählen und die notwendigen Daten erfassen. Nach Prüfung wird dann eine Kunden-

nummer zugeteilt. „Das geht oft noch am gleichen Tag“, so Jack Parkhill. Danach können die Vertriebspartner alle Bestellungen über das B2B-Portal tätigen. „Wir haben keinen Mindestbestellwert, ab 250 Euro ist der Versand allerdings kostenfrei“, so der Vertriebsprofi. Sollte ein Artikel nicht passen oder gefallen, kann er problemlos retourniert werden. Ein deutschsprachiger Support soll noch in diesem Jahr folgen. Neben dem Online-Portal können Pro-Shops Spanish Hands auch per E-Mail kontaktieren. Das Portal bietet weitere Vorteile: So sehen die Einkäufer nicht nur den verfügbaren Bestand, sondern

können auch den Einkaufs- und empfohlenen Verkaufspreis einsehen. Ist eine Größe nicht vorhanden, kann aus dem Portal heraus zum Artikel passend eine Serviceanfrage an Spanish Hands geschickt werden. Das Team um Unternehmensgründer Simon Parkhill freut sich schon jetzt auf einen intensiven Austausch und wachsende Umsätze aus dem DACH-Markt. „Der deutschsprachige Markt hat großes Potenzial – und mit unseren Produkten von Nike und Blue Tees Golf bieten wir nicht nur qualitativ hochwertige, sondern auch für Pro-Shops finanziell lukrative Produkte“, so Parkhill.

Nike Golf

Nike hat im Golfsport eine lange Tradition. Viele Topathleten treten mit Ausrüstung des US-Unternehmens an. Das Portfolio umfasst sowohl Oberbekleidung als auch Schuhe. Bei den Golfschuhen bietet Nike 2024 drei neue Modelle der Golf-Performance-Kategorie. Sie sorgen für besseren Energietransfer und werden unter anderem von Brooks Koepka getragen. Aber auch leichte Schuhe wie der Infinity G gehören zum Angebot. Bei der Bekleidung bietet Nike seit neuestem seine Victory Kollektion, die Polos und Mid-Layer für alle Preisklassen umfasst. Neu ist Linie Victory+, welche Tour-geprüfte Stoffe von höchster Qualität als Ausgangsmaterial nutzt. Mit dieser Vielfalt kann jeder Pro-Shop sein Angebot individuell auf die lokalen Kunden ausrichten – sei es für das eher Preis-sensible Segment oder Kunden, die besonderen Wert auf Qualität und Funktionalität legen.



Blue Tees Golf-Ringer, -Serie 3 Max-Entfernungsmesser, -Player+ und die dazugehörige -App machen das Spiel noch transparenter und erlebnisreicher.

Blue Tees Golf

Das kalifornische Unternehmen ist binnen weniger Jahre zu einer der führenden Golfttechnologie-Marken aufgestiegen. Ihre Serie Max 3 sind die meistverkauften Entfernungsmesser in den USA, mehr als 4.000 Vertriebsstellen in Nordamerika bieten die Produkte inzwischen an. Speziell an die jüngeren, erlebnisorientierten Golfer richtet sich das Produkt Player+, eine Kombination aus Lautsprecher und GPS (siehe dazu auch *golfmanager* 1/24 mit dem Bericht von der diesjährigen PGA Show). Wer lieber separate GPS-Systeme nutzt, findet mit dem Ringer ein sehr gut in der Hand liegendes Produkt, das per integriertem Magnet am Cart befestigt werden kann oder schlicht in das Bag oder die Hosentasche gesteckt wird. Wichtig: Die Messdaten der GPS-Geräte können über einen Account zusammengeführt werden, zudem sind so nach der Runde statistische und grafische Auswertungen über ein kostenpflichtiges Jahresabonnement möglich. Trotz modernster Technologie liegen die Preise der Blue Tees Golf-Systeme teils deutlich unter denen anderer Anbieter.