

# “IK BEN OPGEGROEID MET DE GEUR VAN FIETSBANDEN”



■ In gesprek met een Nederlandse collega. “Welke stappen moeten we zetten om marktleider te worden?”



■ Productspecificaties, technische details, leveringsvoorwaarden. Dealers komen voor informatie.



■ In ontspannen sfeer luisteren klanten naar de uitleg van Jörg. “Vooraf dealers van high-end-fietsen willen alle details weten.”



■ Wat is er nu mooier dan een testritje op een nieuwe racefiets? In Morzine draait alles om de modellen van 2017. Samen testen, ontdekken, leren.

**H**alf juni verruilde Jörg zijn kantoor in Cloppenburg (Duitsland) voor Morzine. “Als Global Sales Director voor Focus werk ik wereldwijd: ik ben verantwoordelijk voor de uitbreiding van het merk Focus in twintig landen. Uiteraard doe ik dat samen met een team, zo’n achttien mensen. Voor mij maakt het niet uit waar ik zit. Overal waar ik m’n e-mail kan bekijken en met klanten kan praten, is mijn kantoor. Tijdens dit soort events, waar je dealers ontmoet, is het sluiten van zoveel mogelijk deals niet het belangrijkste. Het draait om beleving: dealers komen om de nieuwste modellen te bekijken, testritten te maken en om trainingen te volgen. Als ik met een dealer in gesprek ben, is het ver-

diepen van de relatie het belangrijkste. Je kunt aan iedereen een fiets verkopen, maar uiteindelijk wil je begrijpen wat er in het hoofd van die dealer omgaat. Goed luisteren dus. Het draait om een vertrouwensrelatie, zodat klanten zowel in goede als in slechte tijden terugkomen. Tegelijkertijd ben ik manager van een team. Zorgen dat iedereen weet wat hij moet doen en welke koers we gaan varen. Ik kan me geen andere baan voorstellen. Mijn opa had een fietsenwinkel, dus ik ben opgegroeid met de geur van fietsbanden. En toen ik na zestien jaar uiteindelijk stopte als amateur en professioneel wielrenner, wist ik dat ik in deze branche wilde werken. Ik rolde in de verkoop. Ja, mijn werk is echt een passie.”



NAAM: **JÖRG ARENZ**  
FUNCTIE: **GLOBAL SALES DIRECTOR FOCUS**

BEDRIJF: **DERBY CYCLE**  
LOCATIE: **CLOPPENBURG, DUITSLAND**

Als Sales Director is Jörg het ene moment manager van een team, vervolgens geeft hij een presentatie aan dealers en weer wat later maakt hij een testritje op een nieuw model. Een baan met veel kanten!

“VOOR MIJ IS HET VERDIEPEN VAN DE RELATIE MET DE KLANT HET BELANGRIJKST”



■ De testrit is gemaakt. Nu napraten over de nieuwe fiets: de voordelen, de rij-ervaring.

■ Het dagelijks werk gaat in Morzine gewoon door. “We operen op diverse markten. Welke producten hebben we op welke markten nodig om te kunnen groeien? Dat bespreek ik met onze mensen van Verkoop en Productmanagement.”

