

SHUFL.

BUSINESS DEVELOPMENT MANAGER - SOUTH GERMANY

Hast Du eine Leidenschaft für das Gastgewerbe und bist begeistert von der Arbeit in einer kreativen Atmosphäre? Du bist jemand, der an einer Karriere mit Abwechslung interessiert ist und in einer wachsenden Unternehmenskultur seinen Beitrag leisten möchte? Wenn Du dazu noch eine kontaktfreudige Person mit einem starken On-Trade-Netzwerk bist, dann sollen wir uns unbedingt kennenlernen.

Da wir aus einer sehr herausfordernden Zeit hervorgehen, suchen wir jemanden, der mit großer Begeisterung dazu beitragen möchte, eine Schlüsselrolle für das Wachstum einer der innovativsten Marken im deutschen Gastronomiemarkt einzunehmen.

ÜBER SHUFL.

SHUFL ist die am schnellsten wachsende und einzige eingetragene Shuffleboard-Marke in Europa, die der gesamten Gastronomie-Szene ein unterhaltsames, integratives Social-Gaming-Erlebnis bietet. Mit unseren innovativen Tools und Gastronomiekonzepten liefern wir unseren Kunden eine völlig neue Möglichkeit zur Kundenbindung und Erschließung neuer Erlösquellen.

SHUFL, die Verbrauchermarke von European Shuffleboard, hat sich schnell zu einer integralen Marke in zukunftsorientierten Bars, Hotels und Freizeitzentren entwickelt. SHUFL hat seit 2009 seinen Hauptsitz in Oslo, Norwegen, und ist der führende Premium-Shuffleboard-Anbieter in Europa, Großbritannien und Australien.

Unser Know-how in diesem dynamischen, wettbewerbsorientierten Social-Gaming Sektor und unsere Fähigkeit, kommerzielle Geschäftslösungen und Gastronomiekonzepte bereitzustellen, ermöglichen es uns unseren Kunden, ein unvergessliches, umsatzgenerierendes Erlebnis zu bieten, das den Erwartungen der heutigen erlebnisorientierten Verbraucher entspricht.

WAS DEINE AUFGABE SEIN WIRD.

Während wir weiter expandieren und wachsen, suchen wir einen dynamischen und hartnäckigen Business Development Manager, der den wirtschaftlichen Erfolg vorantreibt und die Kundenbeziehungen innerhalb der Gastronomielandschaft in Süddeutschland entwickelt.

Basierend auf Deiner Erfahrung und Deinem Branchennetzwerk wirst Du neue Geschäftsfelder erschließen, indem Du den signifikanten Wert, den SHUFL für Gaststätten bietet, deutlich demonstrierst. Mit einem hohen Maß an Leidenschaft und Energie wirst Du davon profitieren, Eigentümer Deines eigenen Gebietes zu sein, Neugeschäfte aufzubauen und bestehende Kunden zu unterstützen. Du wirst sowohl als Teil eines engmaschigen Teams als auch alleine arbeiten.

Mit einem außergewöhnlichen Potenzial für berufliches Wachstum bietet diese autonome und weithin sichtbare Rolle eine aufregende Gelegenheit, wirklich für Deine Handlungen verantwortlich zu sein und die Auswirkungen Deiner Arbeit auf die Ergebnisse direkt zu sehen. Wobei das Maß an Verantwortung mit Deinem eigenen Erfolg zunimmt.

DEINE VERANTWORTLICHKEITEN.

- Nutze Deine Erfahrungen und Dein Netzwerk, um profitables Neugeschäft in ganz Süddeutschland zu generieren.

- Du fungierst als Berater für unsere bestehenden Kunden, um ein für beide Seiten vorteilhaftes Umsatzwachstum zu generieren.
- Du wirst vertrauensvolle Beziehungen zu wichtigen Branchenkontakten und potenziellen Kunden aufbauen.
- Mit der Realisierung Deiner Verkaufsziele wirst Du einen großen Teil dazu beitragen, die Marke SHUFL in Deutschland aufzubauen.
- Durch die fortwährende Analyse neuer Geschäftsmöglichkeiten und dem bekannten „Think out of the box“ erkennst Du schnell die Möglichkeit zur Erschließung neuer Geschäftspotentiale.
- Du verstehst unsere Marke, Produkte und Dienstleistungen gründlich, um den Verkaufsprozess erfolgreich zu gestalten.
- Du wirst Schulungen bei unseren Kunden durchführen, um sicherzustellen, dass sie leidenschaftliche Befürworter von SHUFL sind und den bestmöglichen Wert aus unseren Produkten ziehen.
- Gelegentlich wirst Du bei der Durchführung von Shuffleboard-Turnieren bei unseren Kunden vor Ort sein, um die Spielergemeinschaft durch effektive Betreuung und Sensibilisierung aufzubauen.
- Du wirst bei relevanten Handels- und Verbraucherveranstaltungen teilnehmen und die Marke SHUFL vertreten.
- Du überwachst und sammelst kontinuierliche Marktinformationen und Trends, um diese für Deine Planung sowie die Kundenberatung zu verwenden.

ÜBER DICH.

Du hast den Hunger, Dir die Rolle zu eigen zu machen, Dich einer neuen Herausforderung zu stellen und das Streben nach beruflicher Weiterentwicklung? Wenn jetzt noch die nachfolgenden Punkte auf Dich zutreffen, sollten wir uns unbedingt kennenlernen!

- Du hast nachgewiesene Vertriebserfahrung mit einem starken Netzwerk in der Gastronomie und/oder in der Freizeitindustrie in Süddeutschland.
- Du bist eine dynamische, entschlossene und belastbare Vertriebspersönlichkeit, welche mit einer freundlichen und sympathischen Art zu überzeugen weiß und große Freude daran hat, neue Leute kennenzulernen.
- Du weißt mit einer lustigen, aber professionellen Einstellung zu präsentieren.
- Du besitzt starke Verhandlungs-, Organisations- und Einflussfähigkeiten, um den wirtschaftlichen Erfolg des Unternehmens voranzutreiben.
- Du verfügst über Kreativität und Geschäftssinn.
- Du hast große Freude daran, neue Geschäftsbeziehungen aufzubauen und zu pflegen.
- Du hast hervorragende Kommunikationsfähigkeiten und die Fähigkeit, mit mehreren Stakeholdern zusammenzuarbeiten.
- Da Du ausschließlich remote arbeitest, bist Du äußerst selbstmotiviert und organisiert und weißt, wie Du eine effektive Reise- und Anrufplanungen durchführst.
- Du bist bereit auch gelegentlich an Abenden und Wochenenden zu arbeiten.
- Neben hervorragenden Deutschkenntnissen hast Du auch sehr gute Englischkenntnisse, welche Voraussetzung sind, da unsere Unternehmenssprache Englisch ist.
- Du verfügst über eine große Reisebereitschaft in Deinem Gebiet.

WAS BIETEN WIR DIR AN?

- Ein großzügiges Paket inkl. Mobilitätspaket, Notebook und Mobiltelefon, alles auch zur privaten Nutzung.
- Die Möglichkeit, sich einem wachsenden Unternehmen, mit einem leidenschaftlichen und bodenständigen Team anzuschließen und darin gemeinsam mit uns zu wachsen. Fachlich wie auch persönlich.

WIR HABEN DEIN INTERESSE GEWECKT?

Dann freuen wir uns auf Deine Bewerbungsunterlagen (mit einem Motivationsschreiben, warum genau Du der richtige für uns bist, Deiner Gehaltsvorstellung sowie Deinem frühestmöglichen Eintrittstermin) per E-Mail an:

germany@playshuffl.com