Du hast Lust auf einen interessanten und abwechslungsreichen Job? Du arbeitest gern mit Menschen und hast Spaß daran, auf sie zuzugehen, bist organisiert und hast vielleicht sogar erste Erfahrungen im Vertrieb gesammelt? Du bist passionierter Bootsangler und hast bereits Erfahrung im Umgang mit Fishfindern und Trollingmotoren? Dann komm zu uns ins Team!

Zum nächstmöglichen Termin brauchen zum **Dich** als unseren neuen hoch-motivierten und ergebnisorientierten

Business Development Manager für die Marke Lowrance (m/w/d)

Waterloft ist ein junges, stark wachsendes Großhandelsunternehmen in der Wassersport-Branche mit Sitz im hohen Norden der Republik in Schleswig. Wir beliefern den Handel mit elektronischem Yacht- und Fishing-Equipment. Unsere Leidenschaft für das Element Wasser teilen wir mit unseren Handelspartnern, Installationsbetrieben, Yacht- und Bootshändlern und Werften. Wir bleiben gern mit unseren Partnern im Gespräch und legen besonderen Stellenwert auf persönlichen Kontakt zu allen unseren Kunden.

Als unser neuer Business Development Manager entwickelst Du die Marke Lowrance weiter. Wenn Du bereits Angler bist, ist Dir Lowrance sicher ein Begriff. Lowrance ist einer der führenden Hersteller von hochwertigen Fishfindern, Sonar-Technologie, Multifunktions-Displays und Trollingmotoren.

Du baust die Beziehungen zu unseren Partnern weiter aus und findest neue gleichgesinnte Geschäftskunden. Du vergleichst Dich gern mit Deinen Zielen und nicht mit anderen, bist kommunikativ und hilfst gern, auch wenn Deine Geschäftsfreunde mal nach 18 Uhr oder am Wochenende Deine Unterstützung brauchen.

Deine Aufgaben im Detail:

- Strategische Planung und Geschäftsfeldentwicklung des relevanten Marktes in der DACH-Region
- Entwicklung der Geschäftsbeziehungen zu bestehenden Key Accounts
- Akquise neuer Geschäftspartner, vor allem aus dem Fishing-Segment
- Marktforschung und -analysen
- Teilnahme an Messen und Kundenbesuche vor Ort (Reisetätigkeit ca. 50% Deiner Arbeitszeit)
- Technische Unterstützung Deiner Geschäftspartner
- Posting relevanter Beiträge auf Social Media-Kanälen
- Dokumentation und Reporting Deiner Erfolge

Wir erwarten von Dir:

- Abgeschlossenes wirtschaftswissenschaftliches Studium oder kaufmännische Ausbildung mit 1-2 Jahren Berufserfahrung (vorzugsweise branchennah, z.B. Elektronik/Angelsport)
- Großes Maß an Motivation und Spaß am Umgang mit Kunden, Reisebereitschaft

- Hohes Maß an Ergebnisorientiertheit
- Teamfähigkeit
- Technisches Verständnis, Spaß an Elektronik und am Bootsangeln
- Verhandlungssicheres Deutsch und gutes Englisch
- Die Bereitschaft außerhalb der üblichen Bürozeiten für Deine Kunden da zu sein
- Führerschein Klasse B
- Sportbootführerschein (See/Binnen) von Vorteil

Wir bieten Dir dafür:

- Ein leistungsgerechtes Gehalt mit zusätzlichem variablem, erfolgsabhängigem Bestandteil
- Firmenwagen – auch zur privaten Nutzung
- Flexible Arbeitszeiten
- Ein dynamisches Umfeld, viel Spaß im Team
- Einen modernen Arbeitsplatz in unserem Office oder eigenverantwortlich im Home-Office
- Dir die Möglichkeit in einem jungen, stark wachsenden Unternehmen mitzuwachsen und Deine Ideen mit einzubringen
- Eine erlebnisorientierte Freizeitbranche mit vielen Möglichkeiten

Wenn Du Dich in diesem Angebot siehst und Du Lust auf diese Herausforderung hast, dann sende Deine aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen und Deinen Lebenslauf an nils.thoss@waterloft.de.

Wir können es kaum erwarten, Dich kennenzulernen!