



Unser Kunde ist ein innovativer Logistikdienstleister. Die Entwicklung zukunftsorientierter Businessstrategien entlang komplexer Supply Chain Prozesse stellt das Kerngeschäft unseres Kunden dar. Zur Verstärkung des Teams für die Region Süd-West mit Dienstsitz im Home Office suchen wir den

Sales Manager (m/w/d)

Ihre Aufgaben:

- ✓ Sie begeistern sich für die vielfältigen Möglichkeiten, mit denen die logistischen Dienstleistungen unseres Kunden dafür sorgen, dass die Kundenunternehmen sich voll auf ihre Kernkompetenzen konzentrieren können. Engagiert übernehmen Sie die Verantwortung für die Lead-Generierung und Gewinnung der Kunden von morgen.
- ✓ Als erste Ansprechperson repräsentieren Sie unseren Kunden und das Dienstleistungsportfolio nach außen; den Kontaktpersonen der Kunden- und Interessentenunternehmen stehen Sie bei Fragen von A-Z mit Rat und Tat zur Seite
- ✓ Durch die kontinuierliche Beobachtung und Analyse von Markt- und Verkaufstrends erlangen Sie ein sicheres Gespür für strategische Weiterentwicklungsoptionen und Veränderungsnotwendigkeiten. Die hierbei gewonnenen Daten bereiten Sie routiniert professionell auf.
- ✓ Auf Basis Ihrer Teilnahme an Ausschreibungsrunden, Kundenterminen und Workshops wirken Sie bei der Kalkulation und Erstellung von Angeboten mit
- ✓ Von Tag 1 an werden Sie von Ihren Key Account-Kolleginnen und Kollegen, dem Back Office sowie dem Tender Management unterstützt

Ihr Profil:

- ✓ Sie sind der Typ vertriebsbegeisterter Akquisiteur (m/w/d) bzw. "Hunter", und das mit Leib und Seele
- ✓ Aufgrund Ihres ausgeprägten verkäuferischen Geschicks sowie Ihres Faibles für das Erkennen von Kundenbedarfen können Sie bereits nennenswerte Erfolge in der Neukundengewinnung vorweisen
- ✓ Sie kommunizieren leidenschaftlich gern, sind aufgeschlossen, weltoffen und bauen schnell einen Draht zu anderen Menschen auf
- ✓ Die Logistikwelt, idealerweise die der Kontraktlogistik, ist Ihnen bestens vertraut
- ✓ Konversationssichere Englischkenntnisse in Wort und Schrift, praxiserprobte Anwenderkenntnisse der gängigen MS Office-Module sowie Reisebereitschaft in Südwestdeutschland sind für die erfolgreiche Ausübung dieser Funktion unerlässlich

Unser Kunde bietet:

- ✓ Flexible Arbeitszeiten und -orte, ein Gleitzeitkonto sowie ein Firmenwagen (auch zur privaten Nutzung) bieten Ihnen ein Plus an Freiheit bei der Gestaltung Ihres beruflichen Alltags
- ✓ Eine verantwortungsvolle, abwechslungsreiche Position mit weitreichendem Handlungsspielraum - das Einbringen Ihrer persönlichen Note ist erwünscht und gern gesehen
- ✓ Damit Sie sich bestmöglich in Ihre neue berufliche Herausforderung einfinden, wird eine durchdachte Onboardingphase für Sie konzipiert

Interessierte Kandidaten senden ihre Bewerbungsunterlagen per E-mail an bewerbung@logistik-consultants.de. Für weitere Informationen steht Ihnen Herr Klaus Kothmann telefonisch unter +49 201 8945 364 zur Verfügung.



logistik-consultants.de

Personal- & Managementberatung

Interessierte Kandidaten senden ihre Bewerbungsunterlagen per E-mail an bewerbung@logistik-consultants.de. Für weitere Informationen steht Ihnen Herr Klaus Kothmann telefonisch unter +49 201 8945 364 zur Verfügung.