WALTER & PARTNER
MANAGEMENTBERATUNG

Position erfolgreich besetzt

Unser Kunde ist einer der weltweit führenden Anbieter von Transport- und Logistikdienstleistungen und konzentriert sich schwerpunktmäßig auf durchgehende Supply-Chain-Management-Lösungen. Dank fundierter Erfahrungen und modernster IT-Systeme kann das Unternehmen globale, integrierte und auf individuelle Bedürfnisse zugeschnittene Lösungen am Markt anbieten. Unser Kunde betreibt ein globales Netzwerk. Das Unternehmen baut den Bereich für interkontinentale Luft- und Seefrachtlösungen sowie Landverkehre kontinuierlich aus und sucht zur Verstärkung des Teams an einem Standort in Luxemburg eine/n

Sales Manager (m/w)
Air & Sea Region Luxemburg

Position
Ihr abwechslungsreiches und herausforderndes Aufgabengebiet umfasst die Akquisition von Neukunden sowie die Pflege und den Ausbau vorhandener Kundenbeziehungen für die Region Luxemburg. Sie sind für die reibungslose Geschäftsimplementierung und die Übergabe der SOPs an den Bereich Operations sowie die laufende Überwachung der Konformität verantwortlich. Sie sind pro-aktiv in der Entwicklung und Umsetzung von Vertriebsaktivitäten und –projekten. Für den Standort sind Sie umsatz- und budgetverantwortlich. Das Erarbeiten von Markt- und Wettbewerbsanalysen sowie das Identifizieren potentieller Kunden gehört ebenfalls zu Ihrem Aufgabenbereich. Auf Messen und Veranstaltungen repräsentieren Sie das Unternehmen unseres Kunden.

Voraussetzungen
Sie verfügen als strategisch ausgerichteter Salesmanager über eine Ausbildung zum/zur Kaufmann/ -frau für Spedition und Logistikdienstleistung mit entsprechender Weiterbildung oder haben ein betriebswirtschaftliches Studium mit Schwerpunkt Logistik mit Erfolg absolviert. In der Verkaufsregion verfügen Sie über Marktkenntnisse. Erste überzeugende Erfolge können Sie bereits vorweisen, zwei Jahre einschlägige Berufspraxis im Vertrieb setzen wir mindestens voraus. Ein gewandtes interkulturelles Auftreten und eine überzeugende Gesprächsführung runden Ihr Profil ab. Gute Kenntnisse im Microsoft Office-Paket und sehr gute Französischkenntnisse in Wort und Schrift sind für diese Position notwendig. Weitere Sprachkenntnisse sind von Vorteil. Sie sind eine argumentationsstarke und überzeugende Persönlichkeit mit Durchsetzungskraft sowie Verhandlungsgeschick. Präsentationsfähigkeit und Abschlusssicherheit zeichnen Sie aus. Sie verfügen außerdem über ein hohes Maß an Eigeninitiative sowie Verantwortungsbewusstsein und Loyalität.

Wenn Sie diese interessante Aufgabe in einem modernen, zukunftsorientierten und auf Wachstum ausgerichteten Unternehmen mit einem attraktiver Betriebsumgebung herausfordert, dann freuen wir uns über Ihre aussagekräftige Bewerbung unter der Kennziffer JW 128. Senden Sie Ihre vollständigen Unterlagen bevorzugt in digitaler Form an: info@wpmb.de. Für Rückfragen steht Ihnen Herr Jürgen Walter unter der Telefonnummer: 0621 300 99 400 gerne zur Verfügung.

Wir freuen uns darauf, Sie kennen zu lernen!