WALTER & PARTNER
MANAGEMENTBERATUNG

Position erfolgreich besetzt

Unser Kunde gehört zu den führenden internationalen Logistikdienstleistern mit weltweit vernetzten Standorten. Gut ausgebildete und motivierte Mitarbeiter sichern den Erfolg seiner Produkte. Für eine Niederlassung in Nordrhein-Westfalen (Rheinland) suchen wir zum frühestmöglichen Zeitpunkt Sie als

Sales Manager Logistik (m/w)
Belgien und angrenzendes Deutschland

Position
Ihr abwechslungsreiches und herausforderndes Aufgabengebiet umfasst die Akquisition von Neukunden sowie die Pflege und den Ausbau vorhandener Kundenbeziehungen für die Region Belgien und das angrenzende Deutschland. Vertrags- und Preisverhandlungen führen Sie eigenverantwortlich
durch, die Bearbeitung von nationalen und internationalen Ausschreibungen gehört ebenfalls zu Ihren Aufgaben. Sie sind pro-aktiv in der Entwicklung und Umsetzung von Vertriebsaktivitäten und –projekten. Für Ihren Bereich 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. Ein gewandtes interkulturelles Auftreten und eine überzeugende Gesprächsführung runden Ihr Profil ab. Sie können mit dem Microsoft Office-Paket sicher umgehen und verfügen über sehr gute englische sowie niederländische oder französische Sprachkenntnisse in Wort und Schrift. 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 anspruchsvolle Aufgabe in einem auf gesundes Wachstum ausgerichteten Unternehmen herausfordert, dann freuen wir uns über Ihre aussagekräftige Bewerbung unter der Kennziffer JW 127. 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!