

Neue Wege wagen!

Genau Ihr Ding?

Individuelle
Gestaltung

Strategische
Geschäftsentwicklung

Logistische Lösungen
entwickeln

Kunden begeistern

Vertrieb aus
Leidenschaft

Internationale
Unternehmenskultur

myLOGconsult
Recruiting Partner

Personal- und Unternehmensberatung für Logistik - Materialfluss - E-Commerce - Supply Chain Management

Seit mehr als 15 Jahren sind wir ein etabliertes Beratungsunternehmen für Recruiting und Employer Branding in der Logistik.

Im Auftrag unseres Auftraggebers suchen wir einen

Head of Business Development (m/w)

Unser Auftraggeber

Unser Auftraggeber ist eine international agierende Logistikgruppe mit weltweit mehr als 10.000 Mitarbeitern und über 300 Standorten. Der Schwerpunkt der Dienstleistungen liegt im Bereich der integrierten Logistiklösungen mit dem Schwerpunkt Warehouse Management. Darüber hinaus bestimmen die internationalen Landverkehre, sowie die See- und Luftfracht die weiteren Dienstleistungen. Zu den Kunden gehören national und international renommierte Unternehmen aus dem Bereich der produzierenden

Industrie, dem High-Tech Segment oder der Fashion- und Retail-Branche.

Mit der Zuständigkeit für die Landesorganisationen in Deutschland, Österreich und der Schweiz, der Region DACH, suchen wir einen Leiter Business Development (m/w) für alle Transport- und Logistikdienstleistungen mit starker strategischer und vertrieblicher Fokussierung.

Bei der Wahl des Dienstsitzes kann Ihre persönliche Situation berücksichtigt werden.

Ihr Verantwortungsbereich

Sie sind im Wesentlichen verantwortlich für die Entwicklung der Vertriebsstrategie in der Region. Dabei berücksichtigen Sie die global definierten strategischen Zielsetzungen. In enger Zusammenarbeit mit den Landesorganisationen analysieren Sie die Industriemärkte im Hinblick auf mögliche logistische Dienstleistungen und entwickeln entsprechende Business Cases. Sie sind verantwortlich für die Budgetplanung und die laufenden Forecasts. Ein Team aus den Bereichen Key-Account-Management, Tradelane-Management und dem Flächenvertrieb unterstützt Sie bei der Zielerreichung. Zudem arbeiten Sie eng mit dem globalen Headquarter zusammen. Sie berichten direkt an den Regionalen Managing Direktor.

Ihre Erfahrungen

Aufgrund Ihrer langjährigen Erfahrung in einer vergleichbaren Position im Vertrieb, Business Development oder Key-Account Management bei einem Logistikdienstleister (Schwerpunkt Landverkehr und Kontraktlogistik), wissen Sie, welche fachlichen Expertisen für die Gestaltung strategischer Ziele und zur Kundengewinnung notwendig sind. Sie sollten sich in einem internationalen Unternehmensumfeld wohlfühlen und verfügen hierfür über entsprechende Englischkenntnisse. Als erfahrene Führungspersönlichkeit können Sie Ihre Mitarbeiter für die Umsetzung neuer Vertriebsziele, über die Landesgrenzen hinaus, begeistern und motivieren.

Lassen Sie uns ins Gespräch kommen

Es erwartet Sie eine Aufgabenstellung in einem von Wachstum geprägten internationalem Unternehmensumfeld. Die Position ist verbunden mit einem hohen Gestaltungsspielraum. Weitere Einzelheiten möchten wir gerne mit Ihnen persönlich besprechen.

Wir freuen uns auf ihre Kontaktaufnahme und Bewerbung unter Angabe der **Projektnummer 180107**. Ihre Bewerbung und Anfrage richten Sie bitte direkt an die Mailadresse: bewerbung@mylogconsult.de oder über diese Plattform. Absolute Diskretion und Vertraulichkeit sind für uns selbstverständlich.

Ihr Ansprechpartner: Christian Runkel | myLOGconsult GmbH - Büro Hamburg | Telefon: 040 226 391 126