

Internationale Kunden beraten

Mehr Verantwortung für Ihre Vertriebskarriere in der Logistik



my LOG consult
Recruiting Partner

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

Seit mehr als 15 Jahren sind wir ein etabliertes Beratungsunternehmen für operatives und strategisches Personalmanagement mit den Schwerpunkten Personalrekrutierung und Employer Branding.

Im Auftrag eines Kunden suchen wir einen

Account Manager (m/w)

für die deutsche Landesorganisation eines internationalen Logistikdienstleisters

Unser Kunde

Unser Auftraggeber ist eine international agierender Logistikdienstleister mit mehr als 10.000 Mitarbeitern. Der Schwerpunkt der Dienstleistungen liegt im Bereich der Logistiklösungen, ergänzt von Transportdienstleistungen im Bereich Land-, Luft-, und Seefracht. Zu den Kunden zählen eine Vielzahl nationaler und internationaler Unternehmen aus den verschiedensten Branchen.

Als Account Manager (m/w) berichten Sie direkt an den Head of Sales Germany. Im Wesentlichen sind Sie für die Erarbeitung neuer Marktchancen zuständig und konzipieren entsprechende Business Cases. Der Schwerpunkt liegt dabei auf Unternehmen der produzierenden Industrie. Bei der Wahl des Dienstsitzes können Ihre persönlichen Präferenzen berücksichtigt werden.

Das können Sie als Account Manager bewegen

Sie sind verantwortlich für die Entwicklung neuer Geschäftsfelder und Kunden und erweitern bestehende Kundenbeziehungen. Sie gewinnen und implementieren neue Key Accounts. Sie betreiben ein aktives Customer-Relationship-Management, um Ihre Kunden optimal bei logistischen Lösungen beraten zu können. Ihre Kunden betreuen und gewinnen Sie aus dem Portfolio der produzierenden Industrie, wobei ein Schwerpunkt im Segment der Automobilindustrie sowie der Luftfahrtindustrie liegt. Im Zusammenspiel mit den Kunden sind Sie verantwortlich für die Preis- und Vertragsverhandlungen. Ein weiterer Schwerpunkt liegt in der Durchführung von Marktanalysen.

Kriterien für Ihren Erfolg

Nach einem erfolgreichen Studienabschluss in einer kaufmännischen Disziplin, oder einem Logistikstudium können Sie zwischenzeitlich auf eine mehrjährige Erfahrung im Vertrieb von Logistikdienstleistungen zurückblicken. Ihre fachliche Vertriebsexpertise sollten Sie in der Kontrakt- oder Industrielogistik gesammelt haben, vorzugsweise im Segment Automotive. Alternativ liegt Ihr Erfahrungsbereich im Key Account Management bei einem Logistikdienstleistungsunternehmen. Dabei haben Sie internationale Kunden der produzierenden Industrie beraten und neue Geschäftsfelder entwickelt. Sie verfügen über notwendige Verhandlungserfahrung und sehr gute englische Sprachkenntnisse.

Das dürfen Sie erwarten

Die beschriebene Position bietet sehr gute fachliche und persönliche Entwicklungsmöglichkeiten in einem internationalen 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 180409**. Ihre Bewerbung und Anfrage richten Sie bitte direkt an die Mailadresse: bewerbung@mylogconsult.de. Absolute Diskretion und Vertraulichkeit sind für uns selbstverständlich.