

Märkte und Kunden entwickeln

Karrieresprung mit Gesamtverantwortung



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

Director Business Development (m/w)

International tätiges Unternehmen der Kontraktlogistik

Unser Kunde

Unser Kunde ist ein international tätiges Logistikunternehmen mit mehr als 15.000 Mitarbeitern. Ein Schwerpunkt liegt im Bereich der Kontraktlogistik. Aufgrund des starken Wachstums expandiert unser Auftraggeber im Segment der Industrielogistik. Der Dienstsitz befindet sich in einer norddeutschen Logistikregion.

Das können Sie als Leiter Vertrieb umsetzen

Sie steuern die deutsche Vertriebsorganisation. In enger Kooperation mit weiteren Zentralbereichen gestalten Sie die Vertriebs- und Marketingstrategie des Geschäftsfelds. Sie sind, gemeinsam mit ihrem Team, verantwortlich für die Identifikation neuer Zielkunden, sowie deren Gewinnung. Sie steuern und gestalten zielgerichtete Vertriebsmaßnahmen zur Akquisition neuer Kunden. Dabei entwickeln Sie neue Geschäftsmodelle auf Basis von Marktanalysen mit Wachstumschancen. Als Kopf der Vertriebsorganisation gehen Sie voran und übernehmen die disziplinarische Führung eines Teams in der Unternehmenszentrale und aus mehreren Standorten in Deutschland. Sie leiten das Projektmanagement für strategische Grundsatzthemen des Vertriebs. Sie berichten direkt an die Geschäftsführung.

Kriterien für Ihren Erfolg

Sie verfügen über ein erfolgreich abgeschlossenes kaufmännisches oder ingenieurwissenschaftliches Studium. Sie können heute auf eine mehrjährige Berufs- und Führungserfahrung im Vertrieb oder Business Development im Markt der Kontraktlogistik zurückblicken. Weitreichende Kenntnisse zum Kontraktlogistikmarkt in der deutschen Industrie sind Voraussetzung für eine erfolgreiche Gestaltung des Vertriebs. Auf der Basis ihrer Berufserfahrung haben Sie ihre strategische Kompetenz im Vertrieb permanent weiterentwickelt. Sie verfügen über entsprechende Kontakte in die Industrie und sind mit deren logistischen Anforderungen bestens vertraut. Sie verstehen sich als Teamplayer, der seine Führungskräfte zielorientiert motivieren kann. Gute Englischkenntnisse setzen wir aufgrund der internationalen Ausrichtung voraus.

Das dürfen Sie erwarten

Wir bieten Ihnen einen interessanten, entwicklungsfähigen Verantwortungsbereich in einem internationalen Unternehmen. Sofern die geschilderte Aufgabenstellung für Sie eine neue Herausforderung darstellt, möchten wir gerne weitere Einzelheiten mit Ihnen persönlich besprechen. Wir garantieren Ihnen absolute Diskretion.

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung. Diese senden Sie bitte unter Angabe der **Projektnummer 180614** an: bewerbung@mylogconsult.de.