



Unser Kunde ist ein globales Logistikunternehmen und bietet integrierte und nachhaltige Lösungen entlang der gesamten Lieferkette. Mit einem Umsatz von über einer Milliarde Euro und mehr als 3.000 Mitarbeitenden agiert das Unternehmen auf globaler Ebene. Zur Unterstützung des Wachstums suchen wir einen engagierten

Sales Manager (m/w/d) – Full Truck Load Remote – NRW

Ihre Aufgaben:

- ✓ Betreuung eines eigenen Kundenportfolios im Bereich Landverkehr sowie Identifikation weiterer Bedarfe und Potenziale
- ✓ Gewinnung von Neukunden
- ✓ Durchführung von Preisverhandlungen
- ✓ Erstellung von Angeboten und Kundenpräsentationen sowie Dokumentation im CRM-System
- ✓ Begleitung der Implementierung von Neugeschäften als verlässliche:r Ansprechpartner:in

Ihr Profil:

- ✓ Fundierte Kenntnisse in Vertriebsstrategien (z. B. SPIN, MEDDIC, Value Selling)
- ✓ Versierter Umgang mit CRM-Systemen (Dynamics von Vorteil)
- ✓ Leidenschaftlicher Vertriebsprofi mit ausgesprägter "Hunter"-Mentalität
- ✓ Verhandlungssichere Deutsch- und Englischkenntnisse (weitere Fremdsprachen von Vorteil)
- ✓ Erfahrungen in der Logistikbranche sind von Vorteil
- ✓ Kenntnisse in spezifischen Branchen/Industrien (z. B. Papier, Stahl, Verpackung, FMCG, Haushaltsgeräte, Baumaterialien, Rohstoffe) sind von Vorteil, jedoch nicht zwingend erforderlich

Interessierte Kandidaten senden ihre Bewerbungsunterlagen unter Angabe der frühest möglichen Verfügbarkeit und der Gehaltsvorstellung per E-Mail an Bewerbung@logistik-consultants.de. Für weitere Informationen steht Ihnen Herr Klaus Kothmann telefonisch unter +49 201 8945 364 zur Verfügung.