



Unser Kunde ist Teil einer größeren Firmengruppe, die sehr erfolgreich seit vielen Jahren ihre Kunden auf deren Wachstumspfad unterstützt. Zur Ausweitung des Portfolios möchte man den Bereich Luft- und Seefracht nachhaltig ausbauen. Vor diesem Hintergrund suchen wir den/die

Leiter/in Sales Air&Sea (m/w/d) **Standort Ruhrgebiet**

der für diese wichtige Aufgabe die Führung übernimmt. Als Leiter/in Sales Air&Sea sind Sie verantwortlich für die strategische und operative Leitung des Vertriebsbereichs Luft- und Seefracht. Ihr Ziel ist es, den Bereich wesentlich auszubauen und das Wachstum des Unternehmens in diesem Segment voranzutreiben. Gemäß der Bedeutung der Aufgabe ist der Berichtsweg direkt an den Geschäftsführer des Unternehmens.

Hauptaufgaben:

Strategische Planung und Umsetzung:

- ✓ Entwicklung und Implementierung von Vertriebsstrategien zur Steigerung des Umsatzes im Bereich Luft- und Seefracht
- ✓ Identifikation und Erschließung neuer Geschäftsmöglichkeiten und Märkte

Kundenmanagement:

- ✓ Aufbau und Pflege langfristiger Kundenbeziehungen
- ✓ Sicherstellung einer hohen Kundenzufriedenheit durch maßgeschneiderte Logistiklösungen

Teamführung:

- ✓ Aufbau und Führung des Vertriebsteams
- ✓ Förderung einer leistungsorientierten und motivierenden Arbeitsumgebung

Marktanalyse:

- ✓ Durchführung von Markt- und Wettbewerbsanalysen zur Identifikation von Trends und Chancen.
- ✓ Anpassung der Vertriebsstrategien basierend auf Marktveränderungen

Budget- und Zielverantwortung:

- ✓ Verantwortung für die Erreichung der Umsatz- und Gewinnziele
- ✓ Erstellung und Überwachung des Vertriebsbudgets



Anforderungen:

- ✓ Abgeschlossenes Studium im Bereich Betriebswirtschaft, Logistik oder eine vergleichbare Qualifikation.
- ✓ Mehrjährige Berufserfahrung im Vertrieb, idealerweise im Bereich Luft- und Seefracht.
- ✓ Nachgewiesene Erfolge in der Entwicklung und Umsetzung von Vertriebsstrategien.
- ✓ Ausgeprägte Führungs- und Kommunikationsfähigkeiten.
- ✓ Analytisches Denkvermögen und strategische Planungskompetenz.
- ✓ Hohe Kundenorientierung und Verhandlungsgeschick.
- ✓ Ein gutes Netzwerk im Umfeld von See- und Luftfracht
- ✓ Sehr gute Sprachkenntnisse in Deutsch und Englisch

Unser Angebot:

- ✓ Eine verantwortungsvolle und herausfordernde Position in einem dynamischen Unternehmen.
- ✓ Eine sehr attraktive Vergütung und Sozialleistungen.
- ✓ Möglichkeiten zur beruflichen Weiterentwicklung und Weiterbildung.
- ✓ Maximale Gestaltungsmöglichkeiten in einem Wachstumsumfeld

Kontakt:

Bitte senden Sie Ihre Bewerbungsunterlagen ausschließlich per E-Mail an:

bewerbung@logistik-consultants.de

Für Fragen zur Position steht Ihnen Herr Kothmann unter der Rufnummer 0201/8945364 gerne zur Verfügung.