

bedeutender Standort in Baden-Württemberg Sales Manager nat./int. Landverkehre (m/w)

Unser Klient gehört zu den führenden Logistikdienstleistern in Europa. Mit einem flächendeckenden Netzwerk können sowohl nationale als auch europäische Transportanforderungen in höchster Qualität und Zuverlässigkeit erfüllt werden; dafür setzen sich europaweit über 10.000 engagierte und qualifizierte Mitarbeiter ein.

Für eine bedeutende Niederlassung in **Baden-Württemberg** suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt erfahrene, dynamische und qualifizierte Sales Manager (m/w) für die nationalen und internationalen Landverkehre.

In dieser Position sind Sie für die Neukundenakquisition (Fokus), dem Ausbau bestehender Geschäftsbeziehungen und der Bestandskundenbetreuung in der Region verantwortlich. Mit hohem Engagement, Verhandlungsgeschick und ausgezeichneten regionalen Marktkenntnissen ausgestattet, entwickeln und ergreifen Sie Maßnahmen zur Erschließung neuer und Ausweitung/Intensivierung bereits bestehender Kunden. Dadurch tragen Sie maßgeblich zur weiteren, erfolgreichen Entwicklung des Standorts bei. Bei der Angebotserstellung und der strategischen Vorgehensweise stehen Sie im engen Dialog mit dem Niederlassungsleiter, an welchen Sie auch direkt berichten.

Wir möchten für diese Position ehrgeizige Persönlichkeiten ansprechen, die bereits Erfahrungen im Bereich Vertrieb von Landverkehrsprodukten (Stückgut und FTL/LTL) sammeln konnten und idealerweise über gute Kenntnisse der regionalen Marktgegebenheiten verfügen. Wir erwarten Engagement und einen hohen persönlichen Einsatz, verbunden mit Teamfähigkeit und Kommunikationsstärke. Absolute Kundenorientierung und kaufmännisches Verständnis für alle Fragen betreffend moderner Angebotsgestaltung, Verhandlungsführung wie auch Vertragsabschlüsse setzen wir als gegeben voraus.

Neben einer attraktiven Dotierung welche durch eine Bonusregelung erweitert und durch einen privat nutzbaren Firmen-PKW ergänzt wird, bieten wir langfristige Perspektiven in einem strategisch gut aufgestellten, erfolgreichen und kontinuierlich wachsenden Unternehmen.

Interessiert? Dann freuen wir uns auf Ihre Bewerbung - mit Angabe des möglichen Eintrittstermins und Ihrer Gehaltsvorstellung - unter der Kennziffer RT 184 online oder per e-Mail, an r.troegele@leuckartpartners.de. Herr Ralf Trögele steht Ihnen gerne vorab unter +49 731 - 93 62 92 11 für Fragen zur Verfügung. Diskretion ist garantiert.