



## **Job ID 15246 – Sales Manager Air Sea & Logistics**

Ein dynamischer und international aufgestellter Logistikdienstleister mit Fokus auf Luft- und Seefracht sucht aktuell engagierte Vertriebsprofis, die mit Energie und Eigeninitiative das Wachstum weiter vorantreiben möchten. Mit flexiblen Arbeitsorten, modernen Vertriebstools und einem attraktiven Vergütungsmodell bietet das Unternehmen eine ideale Plattform für gestandene Sales-Persönlichkeiten. Für die bundesweite Verstärkung des Teams suchen wir ab sofort eine ambitionierte Persönlichkeit als:

### **Sales Manager Air & Sea Logistics (m/w/d)**

#### **Was macht den Wechsel besonders interessant?**

In dieser Rolle gestaltest Du aktiv den Marktausbau mit – sowohl regional als auch international. Du arbeitest selbstständig, bist dennoch eingebunden in ein unterstützendes Team aus Innendienst, Pricing und Operations. Die Vertriebsstruktur ist modern, die Entscheidungswege sind kurz, und Deine Erfolge zahlen sich direkt aus – durch ein leistungsbezogenes Bonusmodell, ein Firmenfahrzeug zur privaten Nutzung und zahlreiche Zusatzleistungen. Du repräsentierst ein starkes Produktportfolio in einem wachsenden Segment und hast die Freiheit, Deine Kundenbeziehungen langfristig und strategisch zu entwickeln.

#### **Die Position**

- Du gewinnst aktiv neue Kunden im Bereich Luft- und Seefracht und begleitest den gesamten Vertriebsprozess von der ersten Ansprache bis zum Vertragsabschluss.
- Dabei präsentierst Du das Serviceportfolio professionell – telefonisch, per Videokonferenz oder beim persönlichen Termin vor Ort.
- Du verhandelst Preise, Angebote und Konditionen in enger Abstimmung mit dem Innendienst.
- Den Markt beobachtest Du gezielt, erkennst Chancen und entwickelst konkrete Maßnahmen zur Geschäftsanbahnung.
- Du nimmst an Branchenevents, Netzwerktreffen und Messen teil, um Kundenkontakte auszubauen und Leads zu generieren.
- Deine Aktivitäten und Ergebnisse dokumentierst Du sorgfältig im CRM-System und arbeitest eng mit internen Schnittstellen zusammen.



### **Der ideale Kandidat**

- Du brennst für den Vertrieb und hast eine ausgeprägte Hunter-Mentalität – Kaltakquise ist für Dich kein Hindernis, sondern Motivation.
- Mehrjährige Berufserfahrung im Speditions Umfeld (Air & Sea) bringst Du mit und kennst die Anforderungen und Abläufe.
- Du kommunizierst sicher, trittst überzeugend auf und bist abschlussicher – persönlich wie auch digital.
- Deine Arbeitsweise ist eigenständig, zielgerichtet und kundenorientiert.
- Du hast eine abgeschlossene kaufmännische Ausbildung oder eine vergleichbare Qualifikation.
- Gute Deutsch- und Englischkenntnisse sowie sicherer Umgang mit MS Office und CRM-Systemen setzen wir voraus.
- Ein Führerschein der Klasse B und Reisebereitschaft für Kundenbesuche runden Dein Profil ab.

### **Get in touch**

Bei Interesse bewerben Sie sich bitte über unser Jobportal. Für Fragen vorab steht Ihnen Herr Michael Weyer gerne unter der Tel: +49 89-954 5997-0 zur Verfügung.