



Zu Ihrem Aufgabengebiet gehören folgende Schwerpunkte:

- Erarbeitung und innovative Entwicklung von kundenindividuellen Transport-, Logistiklösungen und -konzepte im Bereich Land-, See- und Luftfracht
- Ausbau des bestehenden Kunden-Netzwerkes
- Vorbereitung, Verhandlung und Abschluss von Verträgen
- Erstellung von Angebotsdokumenten und Präsentationen
- Vertriebsplanung, Organisation und Durchführung von Kundenbesuchen
- Erstellung von Markt- und Wettbewerbsanalysen

Ihr Profil:

- Abgeschlossene speditionelle Berufsausbildung; weiterführende Qualifikation von Vorteil
- Erste gesammelte Erfahrungen im Vertrieb von Logistikdienstleistungen
- Gute Markt- und Branchenkenntnis in der Region ist wünschenswert
- Verkaufsorientiertes Gespür sowie hohes Maß an Verkaufs- und Verhandlungsgeschick
- Sicherer Umgang mit den MS-Office-Programmen, insbesondere Power Point
- Sehr gutes Deutsch und verhandlungssichere Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- Strukturierte, lösungsorientierte Arbeitsweise mit hoher Eigenmotivation, Hands-On Mentalität und ergebnisorientierter Zielstrebigkeit
- Souveränes, dienstleistungsorientiertes Auftreten mit hoher Zuverlässigkeit
- Sehr gute empathische und kommunikative Fähigkeiten

Wir bieten...

- vertrauensvolle Zusammenarbeit mit internen Fachabteilungen zur Unterstützung des Sales-Prozesses
- ein vielseitiges und eigenverantwortliches Aufgabengebiet in einem gut eingespielten Team
- flache Hierarchien und kurze Kommunikationswege
- eine langfristig ausgelegte, unbefristete Festanstellung
- einen kreativen Arbeitsplatz, Offenheit für Ideen und Entwicklungsmöglichkeiten
- hervorragendes Betriebsklima und regelmäßige Firmenevents
- angenehme Arbeitsatmosphäre in ruhiger Lage
- Attraktive Leistungsvergütung

Sie wollen mit uns Großes bewegen? Dann senden Sie jetzt Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen an Herrn Goran Popovic per E-Mail: goran.popovic@worldfreight.de