

Key Account Manager Logistik (m/w/d)

Für diese Position arbeiten wir in Kooperation mit unserem Schwesterunternehmen Anthropos Personalberatung.

Unternehmen:

Unser Klient ist ein inhabergeführter Logistikdienstleister mit Sitz in Süddeutschland und mit seinen über 3.000 Mitarbeitern an 90 Standorten führend in der Branche. Als Teil einer Holding liegen die Schwerpunkte auf den Bereichen Transport-, Handels- und Lagerlogistik bzw. Kontraktlogistik für unterschiedliche Branchen. Innovationen mit einem europaweit einzigartigem multifunktionalen Lager- und Logistikkonzept verbindet er mit einer traditionellen Wertekultur. Für den weiteren Geschäftsausbau unterstützen wir ihn bei der Suche.

Zielsetzung

- Gleichmaßen verantwortlich für die Neukundenakquise wie für den sukzessiven Ausbau bereits bestehender Geschäftsbeziehungen zu Schlüsselkunden
- Mitarbeit bei der Erarbeitung und Einführung neuer Vertriebsprozesse, insbesondere in Bezug auf alle Schnittstellen im Unternehmen, wie z.B. Logistik, Kundenservice etc.
- Identifizierung der Kundenbedarfe im Rahmen von Markt- und Bedarfsanalysen

Aufgaben

- operative Betreuung und konsequente Weiterentwicklung der Kunden in den verschiedensten Branchen
- Erstellung und Koordination von Angeboten und Logistikkonzepten sowie deren Präsentation beim Kunden
- Vorbereitung und Führung von Vertrags- und Konditionsverhandlungen in Abstimmung mit der Geschäftsleitung
- Entwicklung der kundenspezifischen Jahresbudgets mit KPI-Zielen und definierten Maßnahmen in Abstimmung mit dem Geschäftsführer
- Schnittstellenfunktion zwischen Kunden, Vertrieb, Administration und der Produktionssteuerung für exzellente Logistikprozesse

- Kontinuierliche Markt- und Wettbewerbsbeobachtung
- Geschäftsfeldentwicklung, um eigene Dienstleistungen zu positionieren und die Marktreichweite und Wahrnehmung sichtbar zu erhöhen.

Kandidatenprofil

- abgeschlossenes betriebswirtschaftliches Studium oder eine vergleichbare Berufsausbildung
- Einschlägige Berufserfahrung im Vertriebs-Außendienst und/oder als Key Account Manager in einem Logistikdienstleistungsunternehmen
- Nachweislich berufliche Erfolge
- Geübt in der bereichsübergreifenden Zusammenarbeit
- Kontaktfreudigkeit und guter Netzwerker
- Operativ starker „Macher-Typ“, Vertriebsprofi
- Ausgeprägte Fähigkeit zur Selbstorganisation und eine lösungsorientierte Denkweise
- Starke Kunden- und Abschlussorientierung
- Hohes Maß an Kundenorientierung und Dienstleistungsmentalität
- Praxis im Umgang mit komplexen Logistikprojekten branchenübergreifend
- sehr gute Kenntnisse in MS-Office, ERP und generell guter Zugang zur betriebswirtschaftlichen Zahlenwelt
- Deutsch und Englisch fließend in Wort und Schrift
- Hohe Reisebereitschaft

Ihre Ansprechpartnerin für diese Stelle ist **Yasmin Köhler** unter 0621 - 410739 41.

Wenn Sie sich in den oben genannten Punkten wiederfinden und Sie Ihren nächsten Karriere-sprung aktiv vorantreiben möchten, dann bewerben Sie sich direkt unter bewerbung@metropolheads.de.

Vertraulichkeit und Diskretion ist für uns eine absolute Selbstverständlichkeit.