



WALTER & PARTNER  
MANAGEMENTBERATUNG

**Unser Kunde ist einer der weltweit führenden Anbieter von Transport- und Logistikdienstleistungen und konzentriert sich schwerpunktmäßig auf durchgehende Supply-Chain-Management-Lösungen. Dank fundierter Erfahrungen und modernster IT-Systeme kann das Unternehmen globale, integrierte und auf individuelle Bedürfnisse zugeschnittene Lösungen am Markt anbieten. Unser Kunde betreibt ein globales Netzwerk. Das Unternehmen baut den Bereich für interkontinentale Luft- und Seefrachtlösungen sowie Landverkehre kontinuierlich aus und sucht zur Verstärkung des Teams an seinem Standort in Baden-Württemberg eine/n**

---

## Sales Manager Luft- und Seefracht (m/w)

---

### Profil

In dieser verantwortungsvollen Aufgabe sichern Sie den bestehenden Kundenstamm durch eine proaktive Kundenbetreuung und die korrekte Abwicklung aller Dienstleistungen. Sie bauen neue Kundenkontakte auf und sind verantwortlich für die selbständige Vorbereitung und aktive Durchführung von Akquisitionstätigkeiten. Darüber hinaus entwickeln und bauen Sie bestehende Seefrachtgeschäfte aus und erreichen das Budgetziel durch ergebnisorientierte Leitung der Exportgeschäfte. Unter Beachtung von länder- und kundenspezifischen Vorschriften stellen Sie eine optimale Kundenbetreuung und -beratung im Tagesgeschäft sicher. In diesem Zusammenhang sorgen Sie für die volle Nutzung der freigegebenen OPS-Applikationen.

Sie überwachen und organisieren die Abfertigungstätigkeiten und bearbeiten und klären Reklamationen bzw. Schäden. Ihr Aufgabenbereich umfasst weiterhin die Erstellung von Preiskalkulationen und Angeboten, die Auftragsannahme und Auftragsprüfung mit Kreditlimitprüfung, Gefahrgut-Dokumenten-Check sowie die Steuerung der Shipping-Run-Bearbeitung, der vorbereitenden Zollabfertigung, der Disposition und Frachtraumbuchung bis hin zur Übergabe aller relevanten Daten an die Dokumentenabteilung. Sie führen eine vertrauensvolle und partnerschaftliche Zusammenarbeit mit den Seefrachthäusern unserer Kunden und berichten an den Verkaufsleiter.

### Qualifikation

Sie verfügen über eine speditionskaufmännische Ausbildung, idealerweise mit einer betriebswirtschaftlichen Weiterbildung (z.B. Verkehrsfachwirt). Sie besitzen mehrjährige Berufserfahrung und bringen Verkaufskennnisse, fundierte lokale Marktkennnisse (Kunden und Mitbewerber) sowie aktuelle Kenntnisse der Verkehrsabwicklung mit. Sie sind team- und kundenorientiert und besitzen ein hohes Maß an Belastbarkeit. Verhandlungsgeschick, Überzeugungskraft und Kostenbewusstsein zählen neben der Fähigkeit zum zielorientierten Handeln zu Ihren Stärken. Ein sicherer Umgang mit den gängigen Microsoft Office Anwendungen sowie sicheres Englisch in Wort und Schrift runden Ihr Profil ab.

Wenn Sie Verantwortung in einem internationalen und auf Wachstum ausgerichteten Unternehmen übernehmen möchten, dann sollten Sie Ihre aussagefähigen Bewerbungsunterlagen, unter Angabe der **Kennziffer WP 161b** bevorzugt per E-Mail an [info@wpmb.de](mailto:info@wpmb.de) oder postalisch an folgende Adresse senden: Walter & Partner Managementberatung, Friedrichsplatz 1, 68165 Mannheim, z. Hd. Herr Jürgen Walter. Für weitere Informationen steht Ihnen Herr Jürgen Walter unter der Tel.-Nr.: 0049 (0) 621-300 99 400 gerne zur Verfügung.