

NR. 74730

Gewünschte Position	Leiter Vertrieb Airline/ GSA	
Schwerpunkt	Office / Administration / Sonstige, Fluggesellschaft, Luftfracht	
Tätigkeitsbereich	Abfertigung, Vertrieb Aussendienst, Customer Service, Buchhaltung/Controlling, Personalwesen, Schwer-/Spezialtransport	
Positionsebene	Geschäftsleitung, Niederlassungsleitung, Team-/Projekt-/Abteilungsleitung, Vertrieb, Stabsfunktion / Assistenz	
Anstellungsart	Vollzeit	
Einsatzorte	München, Bayern	
Geschlecht	männlich	
Familienstand	geschieden	
Einschätzung	<p>Unser Kandidat verfügt über ein abgeschlossenes Hochschulstudium der Betriebswirtschaftslehre und mehrjährige fundierte Berufserfahrung aus dem Airline- und Flughafenumfeld. Hier war er überwiegend in Positionen der Vertriebsleitung im In- und Ausland aktiv. Schwerpunkte waren hierbei das Key Account Management inkl. Vertragswesen für den Luftfahrtsektor. Unser Kandidat zeichnet sich insbesondere durch eine vertriebsorientierte Persönlichkeit mit Führungserfahrung aus. Er kann nach Vereinbarung bei Ihnen starten.</p>	
Schulausbildung	<p>09/1996 - 08/1998 Fachhochschulreife, Kläre Bloch Oberschule, * Fachabitur Wirtschaft und Verwaltung</p>	
Studium	<p>09/1998 - 07/2002 Diplom Betriebswirt (FH) Betriebswirtschaftslehre, Fachhochschule Stralsund</p>	
Berufsausbildung	<p>09/1993 - 08/1996 Sozialversicherungsfachangestellten</p>	
Möglicher Beginn	nach Vereinbarung	
Sprachen	<p>Englisch Französisch Spanisch Portugiesisch Deutsch</p>	<p>verhandlungssicher Grundkenntnisse Grundkenntnisse Grundkenntnisse Muttersprache</p>
Berufserfahrung	<p>07/2015 - heute Leiter Vertrieb und Vertragsmanagement seit 04/2014- heute Aero Ground Flughafen München GmbH * Verantwortlich für Umsatz und Entwicklung der Lufthansa Group, Star Alliance Member, der Logistik Unternehmen am Standort München sowie Zentralvertrieb der FMG Töchter Cargogate GmbH und aerogate GmbH * Verhandlungen von IATA Standard Verträgen mit einem Gesamtvolumen von 86 Mio. Euro * Erstellen, konzipieren und verhandeln von Memorandum of Understanding (MOU) * Non-disclosure-agreements</p>	

- * Vertragsgestaltung von Arbeitnehmerüberlassungen (ANÜ) für die Deutsche Lufthansa AG
- * Erstellen und verhandeln von Werksverträgen zur Erbringung von Transportleistungen
- * Subunternehmerbeauftragungen für Cleaning und Catering Dienstleistung am Flughafen München
- * Sondervereinbarungen zur Erbringung von Dienstleistungen für die Deutsche Lufthansa AG
- * Supply-Chain-Management für das Warehouse der Cargogate und den Industriekunden BMW Sicherstellung der Transportkette für Teile der Xer Serie von Dingolfing nach Spartanberg (USA)
- * Projektleiter: Lufthansa Vertragsverlängerung und Teilprojektleiter Vertrieb „Future Cargogate“

07/2015-06/2017

AeroGround Berlin GmbH

- * Verhandlungen von IATA Standard Verträgen mit einem Gesamtvolumen von 20 Mio. Euro
- * Due Diligents Verhandlung - Risikobetrachtung im Zuge einer Übernahme einer Berliner Abfertigungsgesellschaft
- * Werksverträge über die Erbringung von Dienstleistungen als Subunternehmen

04/2003 - 04/2014

Global Key Account Manager in Düsseldorf

Verantwortlich für Umsatz und Entwicklung von Großkunden der Deutschen Lufthansa AG

- * Akquisition und Betreuung globaler und lokaler Großkunden mit besonders komplexer Vertragsstruktur wie die Kunden Société Generale, DELPHI Automotive und Plastic Omnium
- * Entwicklung, Verhandlung und erfolgreicher Abschluss von individuellen Vertragsmodellen
- * Sicherstellung und Erfüllung der KPI Ziele

Regional Key Account Manager in Frankfurt am Main

Verantwortlicher Account Manager im Vertrieb der Deutschen Lufthansa AG

- * Akquisition und Betreuung lokaler Großkunden mit komplexer Vertragsstruktur
- * Ausarbeiten von Annexen und Pflege CRM
- * Entwicklung, Verhandlung und Abschluss von individuellen Vertragsmodellen
- * Tracking der KPI Erfüllung

Experte Vertrieb / Inside Sales Manager in München

Verantwortlicher Account Manager im Vertrieb der Deutschen Lufthansa AG

- * Betreuung von KMU und Reisbüroketten
- * Ansprechpartner Miles & More
- * Vertragsdatenpflege

01/2002 - 04/2003 Diplomand der Abteilung Sales Development and Steering in Frankfurt am Main

Praktikant der Abteilung „Produktentwicklung“ in Frankfurt am Main

- * Potentialerhebung für die Einführung eines Produktes der LCAG
- * Produkt- und Profitabilitätsanalysen ausgewählter Services der LCAG
- * allgemeine Unterstützung im Rahmen des Projektmanagements

Auslandspraktikant Sales und Marketing Department für Süd Amerika
in Sao Paulo, Brasilien

- * Kundensegmentierung auf Basis einer Studie aus meiner Diplomarbeit
- * Profit Optimization Program
- * Sales Analyse und Customer Data Base updates

Diplomand der Abteilung Sales Development and Steering in
Frankfurt am Main

- * Entwicklung einer Methode zur vertriebsorientierten Kundensegmentierung und Kundenbewertung unter Rücksichtnahme der vorhandenen Kundengruppen bzw. Partnerschaftsprogrammen der Lufthansa Cargo AG
- * Betreuung der Vertriebssysteme easySales, Salesforce, R2R
- * Analyst für Salesfigures

**02/2001 - 12/2001 Praktikant und Mitarbeiter der Marketing
Abteilung in Stralsund**

- * Konzeption und Umsetzung von Messeauftritten wie ITB, WTM
- * Content Betreuung
- * Studenten Recruiting für Contentpflege

**10/1999 - 01/2001 Wissenschaftlicher Mitarbeiter der Marketing
Abteilung in Berlin und Stralsund**

- * Content Betreuung
- * Marketing Unterstützung
- * Sales Support

**09/1996 - 07/1998 Zuständiger Rentenberater und
Ansprechpartner**

- * Prüfung von Voraussetzungen
- * Allgemeine Renten und Kontenklärung
- * Prüfung von Rehabilitationsansprüchen

Weitere Kenntnisse

MS-Office	
Word	Sehr gute
Excel	Sehr gute
Powerpoint	Sehr gute

Kaufm. Anwendungssoftware	
SAP/R3	Sehr gute

Betriebssysteme	
MS-Windows	Sehr gute
Mac OS	Sehr gute

Diverse IT-Kenntnisse	
Projektarbeit/-leitung	Sehr gute
Datenbanken	Gute

Berufskategorie

Office / Administration / Sonstige	X
Fluggesellschaft	X
Luftfracht	X

In den Bereichen	
Abfertigung	X
Vertrieb Aussendienst	X
Customer Service	X
Buchhaltung/Controlling	X
Personalwesen	X
Schwer-/Spezialtransport	X

Positionsebene	
Geschäftsleitung	X
Niederlassungsleitung	X
Team-/Projekt-/Abteilungsleitung	X
Vertrieb	X
Stabsfunktion / Assistenz	X

Luftfracht	
Verkaufsinendienst	Sehr gute
Verkaufsaussendienst	Sehr gute

Logistik/Kontraktlogistik	
Supply-Chain-Management	Sehr gute
Beschaffungslogistik / Einkauf	Sehr gute

allg. logistische	kaufm. Skills
Qualitätsmanagement	Sehr gute
Kreditorenbuchhaltung	Gute
Finanz- und Rechnungswesen	Gute
Büroorganisation	Sehr gute
Marketing	Sehr gute
Tracking & Tracing	Sehr gute
Rechnungseingangsprüfung	Sehr gute
Auftragsbearbeitung	Sehr gute
Neukundengewinnung	Sehr gute
Personalwesen	Sehr gute
Reklamationsbearbeitung	Sehr gute
Faktura/Abrechnung	Sehr gute
Angebotserstellung/Kalkulation	Sehr gute
Verkauf von Frachtraten	Sehr gute
Controlling	Sehr gute
Lohnbuchhaltung	Basiswissen
Präsentationsunterlagen	Sehr gute
Büro- und Verwaltung	Gute
Schadensbearbeitung	Gute
Profit-Ermittlung	Sehr gute
Kundenberatung/betreuung	Sehr gute
Telefonverkauf	Sehr gute
Einkauf von Frachtraten	Sehr gute

Haben Sie Interesse an diesem Bewerber?

Kontakt über

LOGISTIC PEOPLE (Deutschland) GmbH
WO MENSCHEN KARRIERE MACHEN

Christoph Pultke

Parkring 4

85748 Garching b. München

Telefon: 089 309054711

Fax: 089 309054722

Email: c.pultke@logistic-people.de

<http://www.logistic-people.de>

Ihre Anfrage bearbeiten wir mit größter Diskretion!

Unsere Dienstleistung ist erfolgsabhängig kostenpflichtig.

Wir arbeiten ausschließlich auf Grundlage unserer AGB welche Sie einsehen können unter

<http://www.logistic-people.de/rechtliches/agb-deutsch>