

NR. 68377

Gewünschte Position
Schwerpunkt
Tätigkeitsbereich

Vertrieb LKW Verkehre
Oberflächenverkehre
Vertrieb Innendienst, Vertrieb Aussendienst

Positionsebene
Anstellungsart
Einsatzorte
Geschlecht
Familienstand

Vertrieb
Vollzeit
Kassel
männlich
verheiratet

Einschätzung

Unser Kandidat ist ein Speditionskaufmann, der seit 2001 im Vertrieb bei einem KEP Dienstleister und verschiedenen Konzernspeditionen tätig ist. Nachdem er ab 2007 acht Jahre als Key Account Vertriebsmitarbeiter gearbeitet hat, bekam er ein Angebot von einer anderen Konzernspedition die Vertriebsleiter Position angeboten. Dort hat sich nun leider die Konzernspitze für eine überregional geführte Vertriebsleitung entschieden, so dass sein Arbeitsplatz zum 31.5. entfällt. Der Kandidat fühlt sich in der "Vertriebswelt" der LKW Spedition zuhause und möchte gern weiterhin hier tätig sein. Es muss hierbei keine Leitungsposition sein. Durch seine Reisebereitschaft könnte er sich auch vorstellen, von Kassel aus bundesweite Kunden zu betreuen und aquirieren. Er verfügt über beste Kundenkontakte und seine Gehaltsvorstellung ist im Vergleich zu seinen Qualifikationen und Kenntnissen als sehr moderat zu bezeichnen.
Wir sind uns sicher, dass es sich lohnt, diesen sympatischen Verkäufer kennen zu lernen.

Schulausbildung

1988 - 1994 Realschulabschluss,
Söhre Schule Lohfelden Gesamtschule

Studium

2003 - 2006 Staatlich geprüfter Betriebswirt,
Martin Luther King Schule

Berufsausbildung

08/1997 - 05/2000 Speditionskaufmann

Weiterbildung

09/2011 - 09/2011 Vertriebsschulung für erfahrene
Außendienstmitarbeiter - Vertriebsworkshop

12/2016 - 12/2016 Master Bronze

05/2012 - 05/2012 Vertriebsschulung für Key Account Manager

Möglicher Beginn

Juni

Sprachen

Deutsch
Englisch
Italienisch

Muttersprache
verhandlungssicher
Grundkenntnisse

Berufserfahrung

03/2015 - heute Vertriebsleiter

- * Leitung der Abteilung Vertrieb mit Personal- und Umsatzverantwortung
- * Großkundenbetreuung
- * Coaching der Vertriebsmitarbeiter, sowie Schulung von DHL Mitarbeitern bundesweit
- * Sicherstellung der KPIs * Professionalisierung der Abläufe
- * Einführung von Prozessen

04/2007 - 03/2015 Key Account Manager

- * Verantwortlich für die Kundenbetreuung und Neukundengewinnung innerhalb des eigenen Vertriebsgebietes
- * Weiterentwicklung des eigenen Vertriebsgebiets
- * Durchführung von Vertriebsaktionen
- * Mitarbeit bei der Organisation und Durchführung von Kundenveranstaltungen
- * Kundenbetreuung bei Messebesuchen
- * Schaffung von Kundenbindungen durch regionale Netzwerkaktivitäten
- * Mitarbeit bei regionalen Azubimessen durch Standbetreuung und Präsentation

05/2005 - 04/2007 Manager Implementation Projekt

- * Prozessimplementierung
- * Schulung der Mitarbeiter und Coaching am Arbeitsplatz und beim Kunden
- * „Train the Trainer“ Ausbildung
- * Aktive Unterstützung der Mitarbeiter während der Implementierungsphase
- * Einrichtung / Organisation von 15 Niederlassungen
- * Steuerung eines Vorschlagswesens zur Systemweiterentwicklung

05/2005 - 06/2006

Sales Manager

- * Betreuung und Ausbau des Bestandskundengeschäftes
- * Gebietsmanagement nach KPI Zahlen und Umsatzverantwortung
- * Präsentationen bei Kunden
- * Weiterentwicklung der Vertriebsstrategien im Verkaufsgebiet

08/2001 - 03/2005 Sales Manager

- * Akquisition von Neukunden
- * Beratung und Betreuung der Bestandskunden
- * Eigenverantwortlicher Abschluss von Kundenvereinbarungen und deren Überwachung
- * Gebietsmanagement nach betriebswirtschaftlichen Kennzahlen
- * Präsentation bei Kunden
- * Weiterentwicklung und Mitarbeit an Verkaufsstrategien im Verkaufsgebiet
- * Überwachung und Aktualisierung des Datenbestandes im Vertriebs-eigenen CAS System

09/2000 - heute Disponent

Disposition des Schweren Nahverkehrs

06/2000 - 08/2000 Arbeitssuchend

Weitere Kenntnisse

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

Betriebssysteme	
MS-Windows	Sehr gute

Diverse IT-Kenntnisse	
Datenbanken	Sehr gute

Berufskategorie	
Oberflächenverkehre	X

In den Bereichen	
Vertrieb Innendienst	X
Vertrieb Aussendienst	X

Landverkehre	
Systemverkehre	Sehr gute
Stückgut/Sammelladung	Sehr gute
LKW Verkaufsaussendienst	Sehr gute

Positionsebene	
Vertrieb	X

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

allg. logistische kaufm. Skills	
Telefonverkauf	Sehr gute
Kundenberatung/betreuung	Sehr gute
Profit-Ermittlung	Sehr gute
Präsentationsunterlagen	Sehr gute
Verkauf von Frachtraten	Sehr gute
Angebotserstellung/Kalkulation	Sehr gute
Statistik: Erstellen, pflegen	Sehr gute
Neukundengewinnung	Sehr gute
Marketing	Sehr gute
Qualitätsmanagement	Gute

Haben Sie Interesse an diesem Bewerber?

Kontakt über

LOGISTIC PEOPLE (Deutschland) GmbH

WO MENSCHEN KARRIERE MACHEN

Frank Gabriel

Hafenstrasse 54

34125 Kassel

Telefon: 0561 47395935

Fax: 0561 47395935

Email: f.gabriel@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>