

NR. 66612

Gewünschte Position
Anstellungsart
Einsatzorte
Geschlecht
Familienstand

Vertriebler LKW
Vollzeit
Berlin
männlich
verheiratet

Einschätzung

Unser Kandidat ist diplomierte Kaufmann und bringt mehr als 20 Jahre Erfahrungen im Vertrieb logistischer Dienstleistungen mit.

Zuletzt war er knapp vier Jahre im Hause einer internationalen Expedition Sales Manager. Hier oblag ihm die bundesweite Akquisition von Kunden für die Relation Deutschland nach Polen.

Der Bewerber konnte seine schnelle Auffassungsgabe sowie seine hohe Vertriebsaffinität bereits in diversen Branchen unter Beweis stellen. So war er erfolgreich in den Bereichen Stückgut, Teil- und Komplettlösungen sowie KEP. Darüber hinaus bringt er Erfahrungen als selbstständiger Logistikberater mit. Hier konnte er sich schnell in neue Themen einarbeiten.

Heute ist er auf der Suche nach einer neuen Anstellung im Bereich Vertrieb. Ein Start kann ab März erfolgen.

Schulbildung

1974 - 1983 Allgemeine Hochschulreife,
Gymnasium Herderschule, Gießen,
1980 - 1981
* Auslandsaufenthalt in England

Studium

1985 - 1991 Diplom-Kaufmann,
Justus-Liebig-Universität, Gießen,
* Studium der Wirtschaftswissenschaften
* Schwerpunkte: Marketing, Transport/ Logistik, Organisation/
Psychologie

1988
* Auslandssemester in England

Wehr-/Zivildienst

1983 - 1984 Grundwehrdienst,
Bundeswehr

Praktika

1990 - 1990 Praktikum,
* Allgemeine kaufmännische Tätigkeiten
* Disposition, Logistik und Vertrieb

1989 - 1989 Praktikum,
* Allgemeine kaufmännische Tätigkeiten
* Marketing und Planung

Möglicher Beginn

März

Sprachen

Englisch	sehr gut
Französisch	Grundkenntnisse
Deutsch	Muttersprache
Griechisch	Grundkenntnisse

Berufserfahrung**04/2013 - 02/2017 Sales/ Project Manager Logistics**

04/2014 - heute

Sales/ Project Manager Logistics

- * Neukundenakquisition
- * Bestandskundenmanagement
- * Budgetverantwortung
- * Projektmanagement
- * Inhouse Sale
- * Koordination von Terminen

04/2013 - 03/2014

Sales/ Solutions Manager Landverkehr und Logistik

- * Neukundenakquisition
- * Bestandskundenmanagement
- * Cross Selling
- * Projektmanagement
- * Budgetverantwortung

09/2012 - 03/2013 Vertriebsmitarbeiter im Außendienst

- * Präsentation und Vermarktung der Produkte und -Dienstleistungen im Bereich der European Logistics
- * Betreuung und Ausbau des Bestandskundengeschäftes
- * Entwicklung der Erlösqualität im Bestandskundengeschäft
- * Akquisition von Neukunden
- * Kalkulation von Offerten in Zusammenarbeit mit den Fachabteilungen und dem Controlling
- * Erarbeitung und Abgabe von Angeboten
- * Preisverhandlungen mit den Kunden im Rahmen der jährlichen Preisanpassungen
- * Eigenverantwortliche Besuchsplanung
- * Vor- und Nachbereitung von Kundenterminen
- * Implementierung von Neugeschäften
- * Beobachtung des Wettbewerbs und des Marktes
- * Implementierung von Neugeschäften

07/2010 - 08/2012 Vertriebsmitarbeiter im Außendienst/ Business Development

- * Ergebnisorientiertes Vertreiben der Produkte und Serviceleistungen an vorhandene und neu zu akquirierende Kunden
- * Angebotserstellung inklusive Verkaufspreiskalkulation, Lieferzeitermittlung
- * Vorbereitung, Koordination und Nachbearbeitung von Mailing-Aktionen
- * Fachliche Beratung und Betreuung der Kunden
- * Bearbeitung von Kundenreklamationen
- * Auftrags- sowie Terminkoordination
- * Durchführung betriebswirtschaftlicher Recherchen
- * Auswertung von Aufträgen nach wirtschaftlichen Kriterien
- * Vorbereiten, erstellen und vortragen von Produktpräsentationen
- * Erfolgreiche Ausarbeitungen an umfangreichen Ausschreibungen

06/2007 - 06/2010 Business Development Manager

- * Tätigkeiten in den Bereichen Business Development Management, Projektmanagement und Interimsmanagement – Sales-Solutions

03/1999 - 05/2007 Key Account Manager

- * Erarbeitung von Anforderungsprofilen in Bezug auf Zielbranchen
- * Erarbeitung von Ausschreibungen und Logistikkonzepten
- * Kostenkalkulation und Preisgestaltung
- * Fachliche Führung einer Mitarbeiterin Team Assistenz
- * Definition und Dokumentation von operativen Vorgaben an das System
- * Operatives und finanzielles Kundencontrolling
- * Direkte Kundenbetreuung vor Ort entsprechend den Anforderungen der Kunden
- * Ausarbeitung von Verträgen mit Kunden im Rahmen der vorgegebenen Vertragsrichtlinien
- * Bereichsübergreifende Steuerung von kundenindividuellen Anpassungen
- * Mitarbeit bei bereichsübergreifenden Projekten/ nationale und internationale Koordination von Geschäften
- * Monatliches Reporting der Entwicklungen und der finanziellen Ergebnisse der verantwortlich betreuten Kunden
- * Erstellung von kurz-, mittel- und langfristigen Planungen und Erarbeitung der entsprechenden Budgets
- * Dokumentation aller relevanten Kundenaktivitäten
- * Präsentation des Unternehmens bei Messen, Ausstellungen und Veranstaltungen

10/1997 - 02/1999 Kundenbetreuer im Außendienst

- * Umsetzung der Verkaufsziele
- * Gewinnung von Neukunden und Betreuung des bestehenden Kundenstamms
- * Erkennen und Erschließen neuer Geschäftschancen
- * Planen und Durchführen von Verkaufsaktionen
- * Angebotserstellung; Marktrecherchen und -beobachtungen
- * Mitarbeit in Projekten

07/1992 - 09/1997 Vertriebsleiter

01/1996 - 09/1997

Vertriebsleiter

01/1994 - 12/1995

Mitarbeiter im Marketing und Vertrieb

07/1992 - 12/1993

Stellvertretender Depotleiter für den Bereich Qualitätssicherung und Controlling

01/1992 - 06/1992 Management Trainee

- * Trainee-Programm
- * Durchlaufen diverser Abteilungen

Weitere Kenntnisse

Haben Sie Interesse an diesem Bewerber?
Kontakt über

LOGISTIC PEOPLE (Deutschland) GmbH
WO MENSCHEN KARRIERE MACHEN

Oliver Mikenda
Hammerbrookstraße 93
20097 Hamburg

Telefon: 040 238555822

Fax: 040 238555815

Email: o.mikenda@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>