

Was steckt hinter bhm:

Wir sind ein Personaldienstleister mit viel Erfahrung und seit über vierzig Jahren mit mehreren Niederlassungen am Markt. Bei uns steht der freundschaftlich-unkomplizierte und ehrliche Umgang im Vordergrund. Hier können Sie sich weiterentwickeln und erhalten immer faire Arbeitsbedingungen.

Unsere Mitarbeiter sind alles, was wir haben. Wir wissen, was die Menschen für bhm leisten. Deshalb setzen wir uns auch vollends für unsere Leute ein: intensive Betreuung, Begleitung zum Kunden, Feedback-Gespräche, überdurchschnittliche Bezahlung.

Welche Arbeitskultur suchen Sie? Sie fühlen sich angesprochen? Dann sollten wir uns kennenlernen!

Wir freuen uns über jede Bewerbung unabhängig von ethnischer, kultureller oder sozialer Herkunft, geschlechtlicher Identität, sexueller Orientierung, Weltanschauung, Religion, Alter oder Behinderung der Bewerber*innen m/w/d sowie deren Familienaufgaben. Schwerbehinderte Bewerberinnen und Bewerber werden bei gleicher Eignung besonders berücksichtigt.

Sales Manager Logistiklösungen (m/w/d)

(7423)

📍 Standort: Bielefeld 📄 Anstellungsart(en): Vollzeit 📅 Beschäftigungsbeginn: ab sofort

Das erwartet Sie:

Sie verstehen Logistik nicht nur als Transport von A nach B, sondern entwickeln gemeinsam mit Kunden individuelle und wirtschaftliche Lösungen? Sie haben Freude daran, neue Geschäftspotenziale zu identifizieren, Kunden zu gewinnen und komplexe Logistikprojekte von der ersten Idee bis zur erfolgreichen Umsetzung zu begleiten?

Dann bietet Ihnen diese Position die Möglichkeit, Ihre Vertriebserfahrung gezielt im Bereich Kontraktlogistik einzusetzen und weiter auszubauen.

- Unbefristete Festanstellung in einem zukunftsorientierten und modernen Arbeitsumfeld
- Attraktive und leistungsorientierte Vergütung
- Flexible Arbeitszeiten für eine gute Work-Life-Balance
- Möglichkeit zum mobilen Arbeiten
- Flache Hierarchien und kurze Entscheidungswege
- Individuelle Weiterbildungs- und Entwicklungsmöglichkeiten
- Umfangreiches Trainings- und Weiterbildungsangebot
- Ein familienfreundliches Arbeitsumfeld mit zusätzlichen Unterstützungsangeboten
- Vielfältige Sport- und Gesundheitsangebote
- Möglichkeiten für nachhaltige Mobilität, beispielsweise BusinessBike und ÖPNV-Zuschuss
- Unterstützung bei der betrieblichen Altersvorsorge
- Vermögenswirksame Leistungen
- Attraktive Corporate Benefits

Ihre Aufgaben:

- Sie übernehmen die aktive Entwicklung und Umsetzung von Vertriebsstrategien im Bereich Kontraktlogistik.
- Sie identifizieren neue Geschäftsmöglichkeiten und bauen bestehende Kundenbeziehungen nachhaltig aus.

- Sie analysieren die individuellen Anforderungen potenzieller Kunden und entwickeln gemeinsam mit internen Spezialisten passgenaue Logistik- und Fulfillment-Konzepte.
- In Zusammenarbeit mit Fachbereichen wie Tender Management und Logistics Engineering erarbeiten Sie wirtschaftlich attraktive Lösungen.
- Sie begleiten den gesamten Vertriebsprozess von der ersten Kontaktaufnahme über die Angebotserstellung bis hin zur Vertragsverhandlung und zum Abschluss.
- Sie führen eigenständig Preis- und Vertragsverhandlungen mit Neu- und potenziellen Schlüsselkunden.
- Nach erfolgreichem Vertragsabschluss begleiten Sie gemeinsam mit den internen Projektteams die Implementierung neuer Kundenprojekte.
- Sie beobachten Markt, Wettbewerb und aktuelle Entwicklungen und leiten daraus neue Vertriebschancen und Geschäftspotenziale ab.
- Sie vertreten das Unternehmen auf Messen, Fachveranstaltungen und relevanten Branchen-Events.
- Kunden- und Vertriebsinformationen pflegen Sie zuverlässig im CRM-System und erstellen relevante Auswertungen und Analysen.
- Durch gezieltes Networking und moderne Social-Selling-Methoden bauen Sie Ihr Vertriebsnetzwerk kontinuierlich aus.

Ihr Profil:

- Eine erfolgreich abgeschlossene kaufmännische Ausbildung oder ein Studium, idealerweise mit Bezug zu Logistik, Betriebswirtschaft oder einem vergleichbaren Bereich.
- Mindestens 5 Jahre Berufserfahrung im B2B-Vertrieb, vorzugsweise in der Kontraktlogistik, im eCommerce-Fulfillment, in der Multichannel-Logistik oder bei vergleichbaren komplexen Logistiklösungen.
- Sie verfügen über ein gutes Verständnis für logistische Prozesse und kundenindividuelle Lösungskonzepte.
- Ein ausgeprägtes Kommunikationsvermögen sowie ein professionelles und verbindliches Auftreten zeichnen Sie aus.
- Sie verstehen sich als Berater und Lösungsanbieter und überzeugen Kunden durch Empathie, Fachkompetenz und Verhandlungsgeschick.
- Sie arbeiten eigeninitiativ, zielorientiert und erkennen selbstständig neue Markt- und Geschäftspotenziale.
- Eine strukturierte, selbstständige und verantwortungsbewusste Arbeitsweise ist für Sie selbstverständlich.
- Im Umgang mit CRM-Systemen, idealerweise Microsoft Dynamics, sowie MS Office sind Sie sicher.
- Sie verfügen über ein belastbares berufliches Netzwerk und nutzen Plattformen wie LinkedIn und Social-Selling-Tools aktiv für die Neukundengewinnung.
- Eine gewisse Reisebereitschaft innerhalb Deutschlands bringen Sie mit.

Kontakt Daten:

bhm Outsourcing Personalmanagement Zeitarbeit GmbH
 Rethelstraße 38
 40237 Düsseldorf
 E-Mail: karriere.dus@bhm-personal.de
 Tel: 0211-17524-0
 Web: www.bhm-personal.de

Gerne können Sie auch direkt online ein Vorstellungstermin buchen:

[Termin online buchen](#)

Art(en) des Personalbedarfs: Neubesetzung

Tarifvertrag: GVP **Entgeltgruppe:** EG8 + übertarifliche Zulagen

[Impressum](#)

A large, solid gray rectangular area that occupies the lower two-thirds of the page, likely serving as a placeholder for an image or a large block of text.