https://www.astridlehmeyer.de/?post_type=jobs&p=2125

National Account Manager – Air & Ocean (m/w/d) in Hamburg (UPS SCS GmbH & Co. KG)

Arbeitgeber
UPS SCS GmbH & Co. KG

Arbeitspensum
Vollzeit

Start Anstellung
ab sofort

Arbeitsort
Röntgenstr. 28, 22335, Hamburg

Veröffentlichungsdatum
September 7, 2022

UPS ist soviel mehr als braune Lieferwagen und Pakete. Tatsächlich sind wir auch Experte, wirklich große Dinge per Luft- und Seefracht zu bewegen.

Die UPS Supply Chain Solutions ist der viertgrößte Spediteur und einer der größten Zollmakler der Welt! Jeden Tag helfen wir Unternehmen jeder Größe, neue Grenzen sicher zu überschreiten.

Wenn Sie Ihre Karriere in der schnelllebigen Welt der Spedition vorantreiben möchten, dann sind Sie hier genau richtig!

Starten Sie ihre Karriere bei UPS Supply Chain Solutions GmbH & Co. KG. Sie profitieren von einer starken Muttergesellschaft und gleichzeitig mittelständischen Strukturen sowie flachen Hierarchien und kollegialem Miteinander der Business Unit.

Die UPS SCS hat Ihren Firmensitz in Schwaig bei München und unterhält in Deutschland Niederlassungen in Hamburg, Köln, Frankfurt, Stuttgart, München und Nürnberg mit insgesamt ca. 250 Mitarbeitenden.

Sie sind als „National Account Manager (m/w/d)“ Teil der Area Nord und berichten an den Area Sales Manager. Ihr Dienstsitz ist die Niederlassung in Hamburg.

DAS PACKEN SIE AN

- Sie generieren Neugeschäft, pflegen engen Kontakt zu unseren Key Accounts und managen Kundenbeziehungen auf allen Ebenen.
- Sie entwickeln gemeinsam mit Kolleg*innen aus anderen Abteilungen effiziente und maßgeschneiderte Unternehmenslösungen (Air, Ocean, Rail) für unsere Kunden.
- Sie erstellen mithilfe von BI- und BA-Tools Prognosen und Pläne zur langfristigen Unterstützung der Geschäftsmodelle unserer Kunden unter Nutzung unserer Produkt- und Servicelösungen.
- Sie bearbeiten und koordinieren Offerten und Ausschreibungen in Zusammenarbeit mit den Produktgruppen.

DAS MACHT SIE STARK

- Ein relevantes Studium oder eine abgeschlossene Logistik-Ausbildung
- Begeisterungsfähigkeit und Spaß an der Arbeit im Vertrieb
- Mehrjährige Erfahrung im Vertrieb von Luft- und Seefrachtlösungen wünschenswert
- Ausgeprägte Vertriebs-Mentalität
- Kenntnis des Vertriebsgebietes Norddeutschland (Schleswig-Holstein,

Niedersachsen, Bremen, Hamburg sowie Teile von Nordrhein-Westfalen)
- Verhandlungssicheres Deutsch und Englisch
- Selbstbewusster und professioneller Auftritt
- Sicherer Umgang mit Office365

DAS GIBT'S DAZU

- Attraktive Vergütung und überdurchschnittliche Provisionsordnung
- Einen modernen Arbeitsplatz und die Möglichkeit zum mobilen Arbeiten (60/40)
- Dienstwagen, auch zur privaten Nutzung und Jobrad
- Betriebliche Altersvorsorge sowie Vermögenswirksame Leistungen
- Flache Hierarchien und schnelle Entscheidungswege
- Betriebliche Altersvorsorge sowie Vermögenswirksame Leistungen
- Kollegiales Miteinander auf allen Hierarchieebenen
- Selbstständiges Arbeiten als Teil motivierten Teams
- Attraktive Mitarbeiterrabatte & Vergünstigter Versand für UPS
- EAP (Employee & Family Assistance Program)
- UPS Aktienprogramm
- Community Involvements sowie Sport- und Team Events

Weitere Informationen zu UPS SCS GmbH & Co. KG finden Sie auf https://www.ups.com/de/de/supplychain/Home.page?

Fühlen Sie sich von diesem Stellenangebot angesprochen, so lassen Sie uns gerne einen Termin für ein Telefonat vereinbaren. Sie können mich über XING, LinkedIn oder post@astridlehmeyer.de erreichen. Alternativ buchen Sie sich gleich einen Termin in meinem Kalender ein unter https://astridlehmeyer.de/vorstellungsgespraech.

Dieses Telefonat dient dazu Ihre Fragen zur Vakanz zu beantworten und eine kurze Zusammenfassung ihrer Qualifikation für die Weiterleitung an UPS SCS zu erstellen. Sie sparen sich dadurch das Anschreiben.
Im Anschluss an unser Gespräch folgt bei weiterem Interesse gleich im nächsten Schritt ein Gespräch mit dem Area Sales Manger von UPS SCS.

Sollten Sie zufällig einen Lebenslauf zur Hand haben, dürfen Sie diesen gerne in unser System hochladen, indem Sie sich über nebenstehendes Formular registrieren. Das wäre eine gute Grundlage für unser Telefonat, da im Lebenslauf doch meist mehr Informationen als in einem Xing- oder LinkedIn-Profil stehen.

Ich danke Ihnen für Ihr Interesse und freue mich auf Ihre Rückmeldung.

Herzlichst
Astrid Lehmeyer