

BUSINESS DEVELOPMENT MANAGER/IN im Aussendienst

STELLENVAKANZ 1819.03.9021

AUSGANGSLAGE	Unser Kunde ist eine etablierte Logistikdienstleisterin und freut sich auf fachkundige Verstärkung im Verkauf, um das Segment Luft- und Seefracht ODER Landverkehre weiter auszubauen.
AUFGABEN	Ihre Aufgaben sind vielseitig, herausfordernd und abwechslungsreich: • Akquisition von Neugeschäften • Planung und Durchführung von Besuchen bei Neu- und Bestandskunden • Betreuung und Ausbau des Bestandskunden • Entwicklung von kundenspezifischen Verkaufsstrategien • Ausbau bestehender Geschäftsbereiche und die Festigung bzw. Erweiterung der Marktposition • Ausarbeitung und Abgabe von Angeboten • Verkaufsbezogene Auswertungen und Statistiken • Beobachtung des Wettbewerbs • Netzwerkpflege
ANFORDERUNGEN	Sie sollten folgende Qualifikationen und Eigenschaften mitbringen: • Abgeschlossene Berufsausbildung als Kaufmann/-frau für Spedition und Logistik • Fundierte Berufserfahrung in der Seefracht ODER Landverkehre • Erfahrung im Verkauf von sehr grossem Vorteil • Sicheres Auftreten und Umgang • Kundenorientierung
INFORMATIK	Gute Anwenderkenntnisse der gängigen EDV-Programme
SPRACHE	Neben stilsicheren Deutschkenntnisse sind gute Englisch-Kenntnisse in Wort und Schrift wichtig. Französischkenntnisse sind ein PLUS+
ALTER	Offen
STELLENANTRITT	Per sofort oder nach Übereinkunft
ARBEITSORT	Region Zürich, Nordschweiz
ANSTELLUNGSART	Festanstellung
ARBEITSPENSUM	100%

SPEZIELLES

Es erwartet Sie eine anspruchsvolle Tätigkeit in einem vielseitigen und abwechslungsreichen Arbeitsumfeld.

Sind Sie bereit für diese neue berufliche Herausforderung und erfüllen die gestellten Anforderungen? Dann sollten wir uns unbedingt kennen lernen. Senden Sie uns gerne Ihr vollständiges Bewerbungsdossier zur vertraulichen Einsicht; vorzugsweise auf dem elektronischen Weg via Direktbewerbung oder per Mail (mb[at]pervivo.ch).

Wir freuen uns auf Sie!

ANSPRECHPERSON

Pervivo AG, Hohenrainstrasse 10, , 4133 Pratteln
Herr Moritz Blaser, , mb@pervivo.ch