

Referenz IWirg92R | Bereich Landverkehr | Region Deutschland

Bitte geben Sie die Referenz bei Ihrer Bewerbung an

## KEY ACCOUNT MANAGER (M/W) SÜDWEST-DEUTSCHLAND

### Stellenbeschreibung

Unser Auftraggeber ist ein europaweit agierender, erfolgreicher Speditionskonzern auf Expansionskurs. Auf Basis eines leistungsfähigen Distributionsnetzwerkes wird anspruchsvollen Kunden höchste Kompetenz beim Transportmittel LKW sowie bei zahlreichen darüberhinausgehenden Logistikdienstleistungen geboten.

Mit Dienstsitz **im Südwesten Deutschlands** suchen wir einen erfahrenen und kompetenten

### Key Account Manager (w/m)

Wir bieten Ihnen

- Hervorragende Entwicklungsmöglichkeiten für Ihre berufliche Zukunft
- Mitarbeit in einem motivierten und erfolgsorientierten Management Team
- Flache Hierarchien für schnelle Entscheidungswege
- Betriebliche Sozialleistungen wie vermögenswirksame Leistungen und betriebliche Altersvorsorge, attraktive Mitarbeiterrabatte sowie weitere Benefits

Was Sie erwartet

- Vertretung des Unternehmens bei Großkunden in ganz Deutschland und ggf. im angrenzenden Ausland
- Mitarbeit bei der Entwicklung und Schaffung neuer Lösungen für den Kunden innerhalb der internen Strukturen des Unternehmens
- Aufbau von Kundenbeziehungen durch regelmäßige Besuche, Teilnahme an Konferenzen, Unternehmensberatung, Veröffentlichungen in Fachmedien
- Ausbau bestehender Geschäftsbeziehungen durch die Weiterentwicklung ganzheitlicher Logistik-/Transportlösungen
- Der Berichtsweg geht direkt an den Head of Sales in der Zentrale

Was wir erwarten

- Sie können profunde Erfahrung im Vertrieb von B2B-Transportdienstleistungen sowie in der Großkundenbetreuung vorweisen
- Sie bringen bereits Erfahrung in den Bereichen nationale und internationale Transporte mit Schwerpunkt Stückgut sowie in der Kontraktlogistik mit und waren im besten Fall bereits in der Operativen tätig
- Darüber hinaus können Sie idealerweise mit Kenntnisse in einer bestimmten Branche innerhalb des Transportwesens punkten (wie Chemie, Automotive, Technologie, FMCG, etc.)
- Transport- und Vertriebskompetenz verbinden Sie mit einem hohen Maß an Persönlichkeit und Empathie
- Sie bringen ein ausgeprägtes Verhandlungsgeschick mit und treten jederzeit kompetent und souverän auf
- Sie sprechen verhandlungssicheres Englisch und Deutsch
- Häufige Geschäftsreisen sind für Sie kein Problem

Interesse an dieser Position? Senden Sie uns Ihre aussagefähige Bewerbung inklusive Lebenslauf bitte unter Verwendung der Referenz **IWirg92R** an [w@russ.de](mailto:w@russ.de)

### **Ruß Personalberatung**

Schloßstraße 9  
88416 Ochsenhausen  
Tel.: +49 (0)7352 / 20 200  
Fax: +49 (0)7352 / 20 20 15  
E-Mail: [w@russ.de](mailto:w@russ.de)  
Web: [russ.de](http://russ.de)

