

## **Sales Manager (m/w/d)**

### **Deine Aufgaben:**

- Du bist verantwortlich für die Gewinnung neuer Kunden und die Betreuung sowie Weiterentwicklung der jeweiligen Key Accounts mit ihren komplexen und innovativen Logistikanforderungen im transeurasischen Korridor
- Du stellst das Erreichen der Umsätze sowie Umsatzsteigerungen sicher
- Du erarbeitest kundenbezogene, komplexe und innovative Logistikalösungen im transeurasischen Korridor
- Im Rahmen der Verkaufsplanung übernimmst du die Umsetzung und Kontrolle kundenbezogener Verkaufsmaßnahmen
- Du koordinierst eigenverantwortlich die auf den Kunden ausgerichteten Aktivitäten
- Du stimmst dich mit internen Schnittstellen und Lieferanten bezüglich der Kundenaufträge ab

### **Dein Profil:**

- Du verfügst über eine abgeschlossene Ausbildung im Bereich Spedition, Transport, Logistik o.ä. oder über abgeschlossenes Bachelor- oder Masterstudium der Wirtschaftswissenschaften oder einem vergleichbaren Studiengang
- Du besitzt mehrere Jahre Berufserfahrung idealerweise in der Spedition, im Transport oder in der Logistik (Bahn, Seefracht, Luftfracht oder Straßenverkehr)
- Du siehst deine Stärke im Vertrieb, hast eine ausgeprägte Verkaufsmentalität sowie ein verbindliches und gewinnendes Auftreten
- Du verfügst über sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift; Chinesischkenntnisse wären ein Plus
- Die Begriffe „Container“ und „Eisenbahn“ sind für dich keine Fremdwörter und du bist bereit dich in der Welt der Logistik weiterzuentwickeln
- Du bist ein offener und kommunikativer Mensch, der Spaß an der Interaktion mit unseren Kunden und internen Schnittstellen hat
- Du besitzt eine selbständige strukturierte Arbeitsweise und eine hohe Organisationsfähigkeit
- Du bist kommunikationsstark und bringst Präsentations- sowie Moderationsfähigkeiten mit
- Du bist bereit für gelegentliche nationale und internationale Dienstreisen (z.B. Kunden- und Messebesuche)

## **Wir bieten**

### **Individuelle Weiterbildung**

Vom ersten Tag an wirst du von deinem Team begleitet und bei deiner Einarbeitung unterstützt. Mit gezieltem Feedback, unterschiedlichen Trainings und Qualifizierungen kannst du dich optimal weiterentwickeln und individuell und langfristig deine Entwicklungschancen steigern.

### **Flexible Arbeitszeitgestaltung**

Wir vertrauen dir bei der Gestaltung deiner Arbeitszeiten. Das Arbeiten im Home-Office gehört bei uns zur täglichen Arbeitsweise dazu. So kannst du deine Work-Life-Balance selbst bestimmen.

### **Urlaubstage**

Bei uns erhältst du 28 Tage Urlaub im Jahr sowie ab dem 5. Jahr Betriebszugehörigkeit 29 Tage und ab dem 10. Jahr 30 Urlaubstage.

### **Soziales Miteinander**

Du wirst Teil des #DBEurasianTeams. Flache Hierarchien, direkte Kommunikation und ein soziales Miteinander sind bei uns nicht nur Buzzwords, sondern werden von Berlin bis nach Shanghai auch so gelebt. Dazu kannst du regelmäßig an Austauschformaten und Teamevents teilnehmen.

### **Vergünstigungen**

Auch privat sollst du weiterkommen - mit einer fairen Vergütung, dem DB Firmenrad, dem IT-Vorteilsprogramm oder einer VBB-Umweltkarte.

Wir freuen uns auf deine Bewerbung über die folgende E-Mailadresse:

[db.ce.recruiting@deutschebahn.com](mailto:db.ce.recruiting@deutschebahn.com)!