



Wer wir sind

Wir haben uns mit Service und Leistung zum Marktführer Richtung Frankreich im norddeutschen Raum entwickelt.

Konzentration der Kräfte und gute Marktkenntnisse sind auch im Speditionsgewerbe der Schlüssel zum Erfolg.

Als wir 1975 unser Transportgeschäft aufnahmen, wollten wir unseren Kunden etwas Besonderes bieten: Ein fundiertes, spezialisiertes, serviceorientiertes Angebot für EIN Fahrtgebiet, das wir wie unsere Westentasche kennen. Mit Einsatz und Dienstleistungsverständnis begleiten wir alle Produkte bis ins Zielgebiet und verstehen uns als der logistische Agent unserer Kunden in Frankreich.

Für unseren Standort in Hamburg suchen wir ab sofort einen

Sales Manager (m/w/d)

Ihre Aufgaben

- Die Neukundengewinnung: von der telefonischen Kaltakquise bis zum Geschäftsabschluss
- Sie sind verantwortlich für die regionale/ nationale Kundenerweiterung
- Verantwortung für die Entwicklung dauerhafter Beziehungen zu Kunden in verschiedenen Branchen
- Direkte Berichterstattung an die Vertriebsleitung, Austausch mit Kollegen in Paris und Hamburg
- Sie führen eigenständig die Preiskalkulation durch
- Beobachtung des Marktes und des Wettbewerbsumfelds im Bereich des Verkaufs/ Analyse von Exporttendenzen und Trends
- Die Pflege von Verkaufsaktivitäten / Umsatzberichten (CRM) und Pipeline-Management
- Sie führen Verhandlungen am Telefon und in persönlichen Gesprächen
- Kundenbesuche stehen selbstverständlich an der Tagesordnung

Das zeichnet Sie aus

- Sie haben eine überzeugende Persönlichkeit und ein souveränes Auftreten
- Verfügen über Kenntnisse in Deutsch und Englisch - fließend in Wort und Schrift
- Haben eine hohe Reiseverfügbarkeit
- Sie zeigen Eigeninitiative und eine strukturierte Arbeitsweise
- Verfügen über einschlägige Kenntnisse des Marktes
- Besitzen bestehende Kontakte zur Industrie und wissen diese einzusetzen

Freuen Sie sich auf

- Junges, motiviertes und humorvolles Team
- Spannende Einstiegsmöglichkeit in einem dynamischen, schnell wachsenden Unternehmen
- Ein professionelles Umfeld mit flachen Hierarchien und der Möglichkeit, Themen selbst zu gestalten und pro-aktiv voranzutreiben
- Firmenwagen nach Absprache, auch zur Privatnutzung
- Rabatte in unserer hauseigenen Weinagentur
- Eigenen Fitnessraum im Gebäude

Interesse?

Sehen Sie eine hohe Übereinstimmung von Fähigkeiten und Anforderungen oder möchten gerne den nächsten Schritt wagen?

Dann ergreifen Sie die Chancen und werden Sie Teil im Team vom Marktführer für Frankreich-Fahrten.

Bewerben Sie sich direkt per E-Mail an

karriere@siegmann.com

Wir freuen uns von Ihnen zu hören!