

Head of Sales (m/ w/ d)

Teil- oder Vollzeit (20 – 40 Stunden), Aachen

Wir suchen für unser junges, dynamisches Team ab sofort eine/n Head of Sales in Vollzeit.

ÜBER UNS

MANSIO hat es sich zur Aufgabe gemacht, die Logistik in die Zukunft zu führen und so Transporte schneller, effizienter, sicherer und ökologischer zu gestalten und attraktivere Arbeitsbedingungen zu schaffen. Daran arbeiten wir im wachsenden Team aus Logistikern, Informatikern, Ingenieuren und Kaufleuten, das wir mit Dir gerne verstärken würden.

WAS ES ZU TUN GIBT:

- Vertrieb ist genau Dein Ding: Du organisierst, koordinierst und gewinnst Kunden
- Du baust das Vertriebsteam auf, das Du steuerst
- Koordination und Optimierung der Sales-Prozesse mit dem Sales-Team und der Geschäftsführung
- Aktive Kundenakquise und Umwandlung des Leads in Vertragskunden

WAS WIR UNS WÜNSCHEN:

- Du verfügst über eine abgeschlossene Ausbildung und/oder Studium in BWL oder kaufmännischen Bereich
- Du bringst mind. 3-5 Jahre Erfahrung im Vertrieb, in der Mitarbeiterführung sowie ein belastbares Netzwerk in der Logistikbranche mit
- Idealerweise hast Du die Fachkenntnisse in IT und Logistik gesammelt
- Du hast sehr gutes betriebswirtschaftliches Verständnis und Affinität zur Kommunikation
- Deutsch und Englisch beherrschst Du gut in Wort und Schrift

WORAUF DU DICH FREUEN KANNST:

- Die Chance, mit eigenen Ideen und Lösungen die Branche zu verändern
- Eine komplette IT-Ausstattung
- Die Weiterbildungsmöglichkeiten nach Wunsch und Bedarf
- Work-Life-Balance: Mobiles Arbeiten und 30 Tage Urlaub
- Ein junges, motiviertes Team, was nicht nur aus Arbeitskollegen, sondern auch aus Freunden besteht
- Regelmäßige Team-Building-Events

DAS KLINGT GUT?

Dann sei dabei, wir würden uns freuen, wenn Du und Deine Ideen Teil unseres Erfolgs wirst. Schick uns einfach Deinen Lebenslauf oder Dein LinkedIn-Profil und ein kurzes Anschreiben an jobs@mansio-logistics.com, damit wir Dich kennenlernen können.

Wir freuen uns auf Dich!