

# IHRE ZUKUNFT HAT KEINE GRENZEN!

## REGIONAL ACCOUNT MANAGER M/W/D

nox NachtExpress ist europäischer Marktführer im NachtExpress. Waren und Ersatzteile in Mittel-, Ost- und Nordwesteuropa, die bis zum späten Nachmittag abgeholt werden, stellen wir am nächsten Werktag zu – wahlweise vor 8:00, 7:00 oder 6:00 Uhr. Mit diesem besonderen Service stehen dringend benötigte Ersatzteile vor Arbeitsbeginn dort zur Verfügung, wo sie gebraucht werden. Dies kann in der Werkstatt ebenso sein wie im Kofferraum eines Service-Technikers. Als Pioniere für die Zustellung vor Arbeitsbeginn ermöglichen wir es so den Empfängern, ihren Arbeitstag ohne Wartezeiten zu beginnen. Damit gewinnen Unternehmen und Kundenorganisationen Tag für Tag wertvolle Zeit und generieren mehr Wertschöpfung. Unterstützen Sie uns dabei, ab sofort und unbefristet als Regional Account Manager bundesweit.

### IHRE AUFGABEN

- Erarbeitung von Strategien zur profitablen Entwicklung der Bestandskunden sowie der fundierten Kunden-, Geschäfts- und Marktanalyse für das zu betreuende Postleitzahlengebiet
- Entwickeln von kundenspezifischen Lösungen in Absprache mit allen beteiligten Fachabteilungen sowie dem Vorgesetzten
- Umsetzung der ausgearbeiteten Strategien und Lösungen in Absprache mit dem Vorgesetzten
- Verhandeln und Absichern von Kundenvereinbarungen in Absprache mit den betroffenen Fachabteilungen
- Regelmäßiges Analysieren und Reporten der Ertrags- und Umsatzzahlen für das Kundenportfolio an den Vorgesetzten insbesondere durch Einpflegen der relevanten Informationen in die Projektdatenbank Pipeline sowie dem CRM-System
- Überwachen von Zeitplänen und Zielvorgaben
- Abstimmen der Maßnahmen mit dem Vorgesetzten und Koordinieren der Umsetzung
- Identifizieren der relevanten Ansprechpartner beim Kunden und Aufbauen einer persönlichen Beziehung durch regelmäßige telefonische, schriftliche und persönliche Kontakte
- Interner und externer Ansprechpartner für alle Fragen bezüglich der betreuten Kunden
- Aufbauen und Pflegen eines internen Netzwerks unter Einbeziehung aller involvierten Abteilungen

### DAS BRINGEN SIE MIT

- Abgeschlossenes Studium oder kaufmännische Ausbildung mit einschlägiger Fortbildung
- Berufserfahrung in der KEP, Transport & Logistik Branche insbesondere im Verkauf
- Kenntnisse hinsichtlich Marktanalyse, Trends und Entwicklungsmärkte
- Umfassendes Verständnis für Geschäftsprozesse innerhalb eines CRM-Systems
- Ausgezeichnete Kommunikations- und Präsentationsfähigkeit sowie Geschick zur Erstellung von Konzepten und Abfassungen
- Selbstständiges Arbeiten, Koordinieren und Überwachen von Terminen
- Kreativität, Ideenentwicklung sowie Eigeninitiative
- Ausgeprägte Fähigkeiten in Teamarbeit
- Verhandlungsgeschick und Durchsetzungsvermögen
- Analytisches Denkvermögen und schnelle Auffassungsgabe
- Fähigkeiten zur Ausarbeitung von komplexen Konzepten/Strategien, Lösungen und Analysen
- Fähigkeiten in Aufsetzen von Prioritäten, Zielen, Aktionsmaßnahmen und deren Überwachung
- Sicheres Auftreten
- Mobilität, Flexibilität und Reisebereitschaft
- Sehr gute Anwenderkenntnisse in MS-Office Applikationen
- Gute Englisch Kenntnisse in Wort und Schrift

# IHRE ZUKUNFT HAT KEINE GRENZEN!

Es erwarten Sie ein kollegiales Team, eine offene Arbeitsatmosphäre, kurze Entscheidungswege und eine attraktive Vergütung. Hört sich gut an? Dann senden Sie uns bitte Ihre aussagefähige Bewerbung (max. 3 MB und 2 Dateianhänge) mit Angabe Ihres Gehaltswunsches und möglichen Eintrittstermins zu.

**Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung mit der Kennziffer 19043 an [bewerbung@nox-nachtexpress.de](mailto:bewerbung@nox-nachtexpress.de)**

**nox NachtExpress**

Eine Marke der Innight Express Germany GmbH

Inna Keller

Besselstraße 12

68219 Mannheim