



Sales Manager Mitteldeutschland (m/w/d)

nox Germany sucht Dich für die Abteilung Sales als Sales Manager Südmitteldeutschland in Vollzeit am Standort Langenhagen, Niederaula, Bissendorf, Bönen, Duisburg oder Köln.

Wir sind führend in der Lieferung zeitkritischer Ersatzteile und setzen auf innovative Lösungen, um die Logistik stetig zu verbessern. Du kannst mit uns gemeinsam die Zukunft gestalten – auch wenn Dein Profil noch nicht zu 100% passt.

Mit 60 Jahren Erfahrung sind wir Vorreiter in der Branche und bieten eine individuelle Einarbeitung sowie kurze Entscheidungswege. Unser Fokus liegt auf der nächtlichen Zustellung, um die Wettbewerbsfähigkeit zu steigern und die Lagerhaltungskosten zu senken.

So sieht ein Arbeitstag für Dich aus:

- Entwickle profitable Strategien für Bestandskunden und führe gründliche Marktanalysen durch, in enger Zusammenarbeit mit dem jeweiligen Key Account, identifiziere wichtige Ansprechpartner beim Kunden und baue persönliche Beziehungen durch regelmäßige Kontakte auf.
- Kreiere maßgeschneiderte Lösungen in Abstimmung mit allen Fachabteilungen und dem Key Account, verhandle und sichere Kundenvereinbarungen in Kooperation mit den relevanten Fachabteilungen
- Analysiere regelmäßig Umsatz- und Ertragszahlen für das Kundenportfolio und berichte sie an Vorgesetzte, inklusive Einpflegen in Projektdatenbanken und unser CRM-System (Salesforce).
- Sei interner und externer Ansprechpartner für das betreute Kundenportfolio.

Das bringst Du mit:

- Verfüge über ein abgeschlossenes Studium oder kaufmännische Ausbildung, idealerweise mit Fortbildungen und bringe Berufserfahrung in der KEP, Transport & Logistik Branche mit, insbesondere im Verkauf.
- Beherrsche Marktanalysen, Trends und Entwicklungsmärkte und besitze umfassendes Verständnis für CRM-Systeme und exzellente Kommunikationsfähigkeiten.
- Du arbeitest selbstständig, koordinierst Termine und zeigst Kreativität sowie Eigeninitiative.
- Überzeuge durch Teamfähigkeit, Verhandlungsgeschick und analytisches Denken, setze Prioritäten, Ziele und Aktionsmaßnahmen um und überwache sie.
- Behalte den Überblick über prozessübergreifende Strukturen und habe ein sicheres Auftreten.
- Sei mobil, flexibel und reisebereit und überzeuge uns mit sehr guten MS-Office-Kenntnissen sowie gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift.

Das bieten wir Dir:

- 30 Urlaubstage: Genieße ausreichend Zeit, um Dich zu erholen.
- Unbefristete Anstellung: Sicherheit und Stabilität in Vollzeit.
- Mitarbeiterportal voio: Ein zentraler Ort für Informationen und Ressourcen.
- Erfolgsbeteiligung: Dein Beitrag zählt und wird belohnt.



Werde Teil unseres Teams, bring Deine Ideen ein und gestalte den Erfolg des NachtExpress-Pioniers aktiv mit. Wir sind offen für Bewerbungen, auch wenn Du noch nicht alle Anforderungen erfüllst. Dein Beitrag zählt – bewirb Dich jetzt!

Schick uns Deine Bewerbung (max. 3 MB und 2 Dateianhänge) mit Gehaltswunsch und Eintrittstermin samt der Kennziffer 24060 an Bewerbungen@nox-nachtexpress.de

Deine Ansprechpartnerin in der Personalabteilung ist Vanessa.