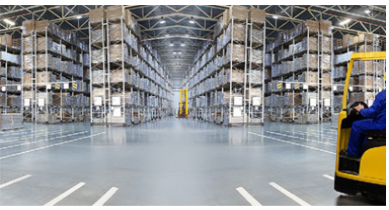
CRETSCHMAR
Logistiklösungen. Einfach gut gemacht.






CRETSCHMAR ist ein familiengeführter, international tätiger, mittelständischer Komplettanbieter für Logistikdienstleistungen mit einer Tradition, die bis zur Gründung im Jahr 1836 zurückreicht. Unsere Kernkompetenz ist die Lagerlogistik, welche sowohl auf eigenen als auch auf Kundenflächen mit eigenem Personal umgesetzt wird - auch als produktionsnahe Dienstleistung für Deutschland und Europa. Darüber hinaus sind wir in den Bereichen Projekt-Logistik (Messen, Kongresse, Events) und Transportlogistik (LKW, Luft, See, Nachtexpress) aktiv. Besondere Stärken haben wir bei den eingebundenen Zolldienstleistungen sowie Gefahrgut- und Thermotransporten.

Die Cretschmar MesseCargo GmbH betreibt die Projektlogistik innerhalb des Hauses Cretschmar und bedient dabei die Sparten Messe- und Ausstellerlogistik, Locationlogistik, Veranstalterlogistik sowie Industrielogistik.

Business Development & Sales Manager Projektlogistik (m/w/d)

für den strategischen Ausbau des Geschäftsfelds Messe- und Projektlogistik mit Schwerpunkt Seefracht zum nächstmöglichen Zeitpunkt an unserem Standort in Düsseldorf gesucht.

Was bieten wir Ihnen?

- Festanstellung
- Urlaubs- und Weihnachtsgeld
- 30 Urlaubstage zzgl. arbeitsfrei am 24. und 31.12.
- Betriebliche Altersvorsorge
- Flexible Arbeitszeiten mit der Möglichkeit des Freizeitausgleichs
- Mobiles Arbeiten (Hybrid) in Absprache möglich
- Mitarbeitervergünstigungen bei renommierten Anbietern
- Umfassende Einarbeitung
- Interne und externe Weiterbildungsangebote
- Angenehmes Arbeitsklima und flache Hierarchien

Ihr Profil

- Abgeschlossene kaufmännische Ausbildung, ein Studium mit Schwerpunkt Logistik bzw. Maritime Wirtschaft oder eine vergleichbare Qualifikation
- Mehrjährige Berufserfahrung im Vertrieb von Seefracht und/oder Projekt-/ Messespedition, idealerweise mit Kenntnissen in Breakbulk, Heavy Lift und Out-of-Gauge-Ladungen
- Sehr gutes Netzwerk zu Reedereien, Charterbrokern, Häfen und internationalen Agenten sowie fundierte Kenntnisse der Seefracht- und Logistikbranche
- Sicherer Umgang mit Incoterms, Seefrachtdokumenten sowie Export- und Zollabwicklung
- Ausgeprägtes Verhandlungsgeschick, Abschlussstärke und unternehmerisches Denken sowie eine selbstständige, proaktive und teamorientierte Arbeitsweise
- Verhandlungssichere Deutsch- und Englischkenntnisse, sehr gute MS-Office- und CRM-Kenntnisse sowie Reisebereitschaft und Führerschein Klasse B

CRETSCHMAR
Logistiklösungen. Einfach gut gemacht.

Ihre Aufgaben

- Entwicklung und Umsetzung der Vertriebsstrategie für Projekt-/ Messelogistik und Seefracht in enger Zusammenarbeit mit der Geschäftsbereichsleitung
- Aktive Neukundenakquise sowie strategische Betreuung und Ausbau bestehender Kundenbeziehungen und Key Accounts, insbesondere im Anlagen- und Maschinenbau sowie in der Energiewirtschaft
- Identifikation neuer Markt- und Geschäftspotenziale, Aufbau von Partnerschaften und Nutzung von Cross-Selling-Potenzialen innerhalb der CRETSCHMAR-Geschäftsbereiche
- Erstellung und Kalkulation von Angeboten, Ausschreibungen und Business Cases sowie Verhandlung von Frachtraten mit Reedereien, Charterbrokern und weiteren Dienstleistern
- Vertriebsseitige Begleitung gewonnener Projekte bis zum Abschluss sowie enge Abstimmung mit der operativen Abwicklung
- Pflege der Vertriebsaktivitäten im CRM, regelmäßiges Reporting und Repräsentation von CRETSCHMAR auf Fachmessen und Netzwerkveranstaltungen

Ihre Bewerbung

Wir bieten Ihnen eine abwechslungsreiche Tätigkeit mit Eigenverantwortung in einem bodenständigen Unternehmen mit einer langen Tradition und einer klaren Vision für die Zukunft. Wenn Sie sich von dieser Aufgabe angesprochen fühlen, freuen wir uns auf Ihre Bewerbung an:

jobs@cretschmar.de

oder an:

Cretschmar MesseCargo GmbH
Personalabteilung – z. H. Frau Susanna Chan
Reisholzer Bahnstraße 41, 40599 Düsseldorf