

Zum Klienten:

Weitere Informationen zum Klienten und laufend neue Jobchancen erhalten Sie nach Ihrer Anmeldung und dem Onboarding durch Ihren Fachberater per Mail oder online. Wir freuen uns, Sie persönlich kennenzulernen!

Arbeitsort:

Glattbrugg (X Kilometer und X Minuten von Ihrer Wohnadresse entfernt)

Jobbeschreibung:

Business Development Manager (w/m/d) Glattbrugg

Ihr Aufgabengebiet:

- Aktive Neukundengewinnung mit Fokus auf Hunting (ca. 80 %) sowie gezielte Entwicklung bestehender Potenziale (ca. 20 % Farming)
- Identifikation und Ansprache potenzieller Neukunden sowie Aufbau eines nachhaltigen Kundenportfolios
- Entwicklung und Umsetzung von Vertriebsstrategien in enger Abstimmung mit Niederlassungen und definierten Target Accounts
- Aufbau neuer Geschäftsbeziehungen auf verschiedenen Entscheidungsebenen
- Repräsentation von DSV auf Kundenterminen, Branchenevents und Netzwerkveranstaltungen
- Aufbau und Pflege einer belastbaren Sales Pipeline
- Qualifizierung von Leads und professionelles Opportunity Management
- Sicherstellung einer hohen Datenqualität in CRM-Systemen
- Analyse von Märkten, Branchen und potenziellen Zielkunden
- Identifikation neuer Geschäftsmöglichkeiten und Wachstumspotenziale
- Präsentation und Positionierung von DSV Air & Sea Freight Lösungen bei Neu- und Bestandskunden
- Verantwortung für Umsatz- und Gross-Profit-Wachstum im definierten Vertriebsgebiet

Was Sie ausmacht:

- Mindestens 3 Jahre Berufserfahrung im Vertrieb oder Business Development im Bereich Air & Sea Freight innerhalb der Schweiz
- Mehrjährige Erfahrung im Verkauf von Luft- und Seefrachtlösungen oder vergleichbaren internationalen Logistikdienstleistungen
- Nachweisbare Erfolge in der Neukundengewinnung und im Ausbau von Marktanteilen
- Ausgeprägte Leidenschaft für die aktive Marktbearbeitung sowie eine starke Hunter-Mentalität
- Unternehmerisches Denken und die Fähigkeit, Marktpotenziale in nachhaltige Geschäftserfolge zu verwandeln
- Erfahrung im Aufbau belastbarer Kundenbeziehungen auf verschiedenen Entscheidungsebenen
- Ausgezeichnete Kommunikations-, Verhandlungs- und Präsentationsfähigkeiten
- Strukturierte, selbstständige und ergebnisorientierte Arbeitsweise
- Sicherer Umgang mit CRM-Systemen sowie Vertriebs- und Pipeline-Management
- Verhandlungssichere Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- Hohe Reisebereitschaft innerhalb der Schweiz

Was diese Stelle ausmacht:

- Individuelles, persönliches und strukturiertes Onboarding
- Skandinavischer Führungsstil mit offener, direkter und wertschätzender Kommunikation
- Positive Teamatmosphäre kombiniert mit den Entwicklungsmöglichkeiten eines globalen Logistikkonzerns
- Hauseigene DSV-Pensionskasse mit flexiblen Einzahlungsmodellen ab 45 Jahren
- Mindestens fünf Wochen Ferien pro Jahr sowie Möglichkeit zum Ferienkauf
- Förderung der Weiterentwicklung durch E-Learning, externe Trainings und individuelle Fachkurse