

Kaufmann/-frau (m/w/d) als Mitarbeiter im Backoffice Netzwerk Management

Am Standort: Knüllwald, Düsseldorf oder Home-Office

Die Palletways Deutschland GmbH ist ein Teil der Palletways Gruppe, dem größten paneuropäischen Paletten-Netzwerk. Die Palletways Gruppe wurde 1994 in Großbritannien gegründet und ist seit Juli 2011 auf dem deutschen Markt vertreten. Palletways Deutschland arbeitet im Verbund mit europaweit über 450 Depots in 24 verschiedenen Ländern. Palletways ist der Spezialist vor Ort für den schnellen Umschlag ausschließlich palettierter Ware.

Ihre Aufgaben

- Recherche bundesweit nach potentiellen Netzwerkmitgliedern für Palletways
- Lead Generierung Netzwerk
- Erstkontaktaufnahme und Terminvereinbarung für Netzwerk Management (Regional General Managers)
- Terminkoordination und Planung für Hub Events und Road Shows, Messebesuche, Events und Messeauftritte
- Steuerung der Regional General Managers im Tagesgeschäft
- Erstellung / Pflege Stammdaten Depots und Kunden
- Pflege Gebietsdefinitionen und Erstellung von Vorlagen zu Gebietsanpassungen
- Pflege und strukturierte Archivierung von Vertragswerk
- Implementierung CRM System / Organisation initiale Datenanlage in CRM System sowie weitergehende Pflege des CRM
- Überwachung von Fristen und Terminen zu Verträgen und Veränderungen in der Partnerlandschaft
- Support Vorbereitung Meetings und Protokoll inkl. Aufgabenverteilung und Support anschließender Organisation
- Analyse Sendungsdaten in MS Excel
- Analyse Potentialgebiete, Bewertung von Sendungsdaten in BI und Zusammenfassung sowie Aufarbeitung in Excel und Präsentation in Power Point

Gesuchtes Profil:

- Ausbildung zum Kaufmann für Spedition und Logistikdienstleistung
- Mehrjährige Berufserfahrung in Spedition und Logistik, insbesondere Sammelgutverkehre, Mittelstand, Netzwerke und Kooperationen
- Erfahrungen in Backoffice / Administration und übergeordnete Organisation
- Gute Kenntnisse in MS-office, insbesondere Excel
- Datenanalyse und Visualisierung wichtiger Merkmale von Sendungsstrukturen
- Erfahrung in Akquise und Gesprächsführung zur Leadgenerierung
- Ausgeprägte Kommunikationsfähigkeiten

- Souveränes und adressatengerechtes Auftreten
- Flexibilität in zielorientierter Gesprächsführung
- Eigenverantwortliches und unternehmerisches Denken und Handeln
- Vertriebsorientierte Persönlichkeit mit hoher Leistungsbereitschaft
- Verständnis für kalkulatorische Ansätze und Herangehensweisen in der Tarifierung
- Reisebereitschaft

Was wir bieten:

- Einen unbefristeten Arbeitsvertrag nach der Probezeit
- Einen vielfältigen, anspruchsvollen Job mit einem breiten Spektrum an Gestaltungsmöglichkeiten und internationalen Perspektiven
- Ein aufgeschlossenes und hilfsbereites Team
- JOB-Rad Leasing nach Ende der Probezeit
- Corporate Benefits
- Kostenlose Getränke + frisches Obst

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung an bewerbung@palletways.com mit Anschreiben, Lebenslauf, Zeugnissen, Gehaltsvorstellung und frühestmögliches Eintrittsdatum.