Sales Manager (m/w/d) in Hannover, Zeven, Ransbach-Baumbach oder Kassel

Beschreibung

LOGISTICS DESIGNED FOR YOUR BENEFIT!
Als innovativer Logistikdienstleister schaffen wir seit mehr als 45 Jahren ganzheitliche Logistiklösungen. Unsere mehr als 800 Mitarbeitenden freuen sich, die individuellen Herausforderungen unserer Kunden anzunehmen und zu lösen. Unser Qualitätsanspruch sorgt grenzenlos für langjährige, vertrauensvolle Kundenbeziehungen.

Zur Verstärkung unseres Vertriebsteams suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen engagierten Mitarbeitenden als

Sales Manager (m/w/d)

In dieser vielseitigen Position verbinden Sie Neukundengewinnung, Ausschreibungsmanagement, Kalkulation und Vertriebsentwicklung und tragen so zum weiteren Wachstum der FRIGOSPED bei.

Werden Sie Teil unseres Teams und lassen Sie uns gemeinsam die Logistik auf ein höheres Level setzen.

Zuständigkeiten / Hauptaufgaben

- Telefonische Ansprache potenzieller Neukunden und Vereinbarung von Vertriebsterminen
- Recherche und Identifikation neuer Kunden, Branchen und Marktpotenziale
- Unterstützung bei der Entwicklung und Umsetzung von Maßnahmen zur Neukundengewinnung
- Analyse, Bearbeitung und Koordination nationaler und internationaler Ausschreibungen (Tender)
- Erstellung und Nachverfolgung von Angeboten
- Kalkulation von Transport-, Lager- und Logistikdienstleistungen
- Durchführung von Markt-, Wettbewerbs- und Potenzialanalysen
- Mitarbeit an vertriebsbezogenen Projekten und strategischen Vertriebsinitiativen
- Erstellung von Präsentationen, Auswertungen und Entscheidungsvorlagen
- Enge Zusammenarbeit mit den operativen Bereichen und dem Management

Qualifikationen / Anforderungen

- Erfolgreich abgeschlossene kaufmännische Ausbildung oder ein betriebswirtschaftliches Studium
- Berufserfahrung in der Transport-, Speditions- oder Logistikbranche
- Idealerweise Erfahrung im Vertriebsinnendienst, Business Development, Tender Management oder Vertrieb von Logistikdienstleistungen
- Verständnis für logistische Prozesse in den Bereichen Transport, Warehousing oder Kontraktlogistik
- Freude an der aktiven telefonischen Neukundenansprache
- Ausgeprägte Kommunikationsstärke sowie ein sicheres und professionelles Auftreten
- Gute analytische Fähigkeiten und ein ausgeprägtes Zahlenverständnis
- Strukturierte, selbstständige und lösungsorientierte Arbeitsweise

Arbeitgeber
Frigosped

Arbeitspensum
Vollzeit

Start Anstellung
ab sofort

Industrie / Gewerbe
Logistik

Arbeitsort
Deutschland
Remote work possible

Arbeitszeiten
Mo-Fr

Veröffentlichungsdatum
16. Oktober 2026

- Sicherer Umgang mit den gängigen MS-Office-Anwendungen, insbesondere Excel und PowerPoint
- Hohe Eigeninitiative, Organisationsstärke und Vertriebsorientierung

Leistungen der Anstellung

- Ein sicherer Arbeitsplatz mit einem attraktiven Gehalt
- Eine intensive Einarbeitung
- Ein angenehmes Arbeitsklima
- Teil eines erfolgreichen Teams zu sein
- Die Möglichkeit zu nutzen, mit der Aufgabe zu wachsen
- Die Wertschätzung für das Erreichte zu erfahren
- Die Möglichkeit, zeitweise im Homeoffice zu arbeiten
- Abwechslungsreiche Aufgaben mit direktem Einfluss auf die Geschäftsentwicklung
- Umfangreiche Gestaltungsmöglichkeiten und kurze Entscheidungswege
- Spannende Einblicke in Vertrieb, Kalkulation und Geschäftsentwicklung eines führenden Logistikdienstleisters

Kontakte

Schenken Sie uns Ihr Vertrauen und bewerben Sie sich bei uns – wir freuen uns auf Ihre Bewerbungsunterlagen.

FRIGOSPED GmbH Internationale Spedition

Sabine Reusch

Sälzerstraße 1

56235 Ransbach-Baumbach

bewerbung@frigosped.de

(Unterlagen bitte in einer PDF-Datei)

www.frigosped.de