

DB Cargo Logistics steht für internationale Logistikkompetenz. Ob Schiene, Straße oder verkehrsträgerübergreifend – wir entwickeln speziell für den Bedarf unserer Kunden individuelle, zukunftsorientierte und nachhaltige Logistikkösungen. Dabei sind wir Experten für die Branchen Automotive, Holz, Papier & Zellstoff sowie Konsumgüter. Zur Verstärkung unseres Teams suchen wir einen

Account Manager (m/w/d)



ab sofort



Sales and Operations Center Components



Kelsterbach

Deine Aufgaben

- Beratung und Betreuung von Automobilherstellern durch Angebots-, Produkt- und Projektmanagement hinsichtlich des Transports von Fahrzeugkomponenten überwiegend auf der Schiene sowie in Kombination mit anderen Verkehrsträgern
- Entwicklung und Implementierung innovativer, schienenorientierter Transport- und Logistikkonzepte zur Erschließung von Marktpotenzialen
- Bearbeitung von Kundenanfragen sowie Ausschreibungen und Übernahme von Projekten im Zusammenspiel mit den Kunden sowie in-/externen Leistungspartnern
- Angebots- und Preisgestaltung inkl. Abschluss von Rahmen- und Einzelverträgen
- Einkauf logistischer Leistungen und Vertragsgestaltung mit Dienstleistern
- Analyse, Monitoring und Reporting von bestehenden Transport-/ Logistikkonzepten hinsichtlich Qualitätsanforderungen und Prozesssicherheit sowie Umsetzung von Optimierungsansätzen
- Einkaufs-, Verkaufs- und Equipmentplanung sowie Erstellung von Business Plänen

Wir bieten Dir

- Herausfordernde Aufgaben mit Freiraum für Gestaltungsmöglichkeiten
- Eine langfristige Perspektive in einem zukunftsorientierten Unternehmen
- Zertifizierte Rahmenbedingungen, die eine Vereinbarkeit von Familie und Beruf ermöglichen

Dein Profil

- Du hast ein abgeschlossenes wirtschaftswissenschaftliches FH-, DH-, oder Hochschulstudium, vorzugsweise mit dem Schwerpunkt Transportlogistik.
- Du bringst mehrjährige Berufserfahrung in einer vergleichbaren Position mit.
- Du hast Kenntnisse des Schienen-/Straßengüterverkehrs und/oder der logistischen Anforderungen der Automobilindustrie.
- Du hast einschlägige Erfahrung im Auf- und Ausbau langjähriger Kundenbeziehungen.
- Du hast ausgeprägte analytische und konzeptionelle Fähigkeiten, eine unternehmerische Denk- und Arbeitsweise sowie erprobte methodische Kompetenzen.
- Dich zeichnen Kundenorientierung, Verhandlungsgeschick, Überzeugungskraft und ein souveränes Auftreten aus.
- Du bringst hohes Engagement, Verantwortungsbereitschaft, Eigeninitiative, Teamfähigkeit, Belastbarkeit und die Bereitschaft für Dienstreisen mit.
- Du hast sehr gute Anwenderkenntnisse in gängigen MS Office Anwendungen.
- Du verfügst über verhandlungssichere Englischkenntnisse (ggf. auch über gute Kenntnisse einer weiteren Fremdsprache).



Zur Bewerbung