

**DATA IS THE DIFFERENCE.
THE FUTURE OF TRUCKING.**

www.cargonexx.de

Network Manager (Vertrieb) m/w

Standort Hamburg (Vollzeit/Teilzeit)

Wir sind ein innovatives, kreatives und schnell wachsendes Hamburger Startup in der Logistikbranche. Unser Ziel ist es, das größte LKW-Transportnetzwerk Europas aufzubauen. LKW-Transporte sollen so einfach, günstig und effektiv werden wie nie zuvor. Dazu haben wir die Transport-Prozesskette vollständig digitalisiert und revolutioniert. Und da wir derzeit stark wachsen, brauchen wir Dich als **Network Manager (Vertrieb) m/w**, um weiterhin für unsere Kunden erfolgreich da zu sein.

Deine Aufgaben

Wir haben modernste Machine Learning-Algorithmen und Deep Neural Networks entwickelt, um einzelne LKW-Touren vorauszusagen. So können wir für jede Sendung sofort einen Marktpreis errechnen. Das ist in Europa einzigartig. Die Digitalisierung hat viele Dinge des täglichen Lebens stark vereinfacht. Wir glauben, dass sich auch die LKW-Logistik vereinfachen lässt.

Ein exzellenter Vertrieb ist dafür ein wesentlicher Erfolgsfaktor - und genau hier bist du als **Network Manager (Vertrieb) m/w** gefragt.

- Als Teil des Vertriebs-Teams bist Du mitten im Herzen von Cargonexx aktiv und trägst damit unmittelbar zum Erfolg des Unternehmens bei
- Du repräsentierst unser Unternehmen in der spannenden Schnittstelle zwischen (Groß-)Kunden, internationalen Speditionen und Transportunternehmen

- Du kümmerst Dich um den Tourenverkauf an das bestehende Netzwerk und lässt Dich an Deinem Erfolg gerne messen
- Du erschließt gemeinsam mit Deinem Team Markt- und Vertriebspotentiale und akquirierst Neukunden persönlich, per Telefon und E-Mail
- Du arbeitest eng mit Deinen Kollegen aus dem Service zusammen, um die Zufriedenheit der Kunden und Partner gleichermaßen zu gewährleisten
- Du stellst sicher, dass die Unternehmens eigenen Fahrzeuge optimal ausgelastet und disponiert sind
- Du baust die bestehenden Vertriebskanäle weiter aus und entwickelst neue Vertriebsstrategien
- Du engagierst Dich proaktiv in der Planung von Vertriebsmessen und betreust diese auch persönlich

Wen wir suchen

Wir sehen unsere talentierten und motivierten Mitarbeiter als unser wichtigstes Kapital. Doch welche Anforderungen musst Du erfüllen, um ein Teil der Erfolgsgeschichte zu werden?

- Du hast ein betriebswirtschaftliches Studium mindestens gut bis sehr gut abgeschlossen (wünschenswert mit Schwerpunkt Vertrieb oder Logistik und Supply Chain)
- Du hast bereits erste praktische Erfahrungen im Vertrieb sammeln können (z.B. in Praktika / Werkstudenten-Jobs)
- Du hast Verkaufen in Deiner DNA und arbeitest Dich gerne in die Logistik- und Speditionsbranche ein (oder bringst bereits ein bis drei erfolgreiche Jahre aus der Branche mit)
- Dich zeichnet Deine offene und engagierte Art aus und Du kommunizierst verhandlungssicher wenn es um Abschlüsse geht
- Du hast Spaß daran und es motiviert Dich, wenn Du an Zielen gemessen wirst
- Dir gelingt es leicht, professionell und prägnant Kundenanfragen in Wort und Schrift zu beantworten

- Du sprichst mindestens gutes Deutsch und fließend Englisch (jede weitere Fremdsprache ist sehr gerne gesehen, aber kein Muss)

Was wir Dir bieten

Als modernes Unternehmen verbinden wir die Mentalität eines Startups mit der Professionalität eines DAX-30 Konzerns. Spring auf unseren Erfolgszug auf und Dich erwartet eine spannende Reise mit großartigen Perspektiven!

- Hier triffst Du auf ein Team mit gleichgesinnten Menschen, die die Ärmel hoch krepeln, bei der Arbeit Spaß haben und wirklich was bewegen
- Wir unterstützen flexible Arbeitszeiten so gut es geht und achten darauf, dass die Work-Life Balance unserer Mitarbeiter stimmt
- Persönliches Learning-on-the job und regelmäßige Schulungen und Workshops gehören für uns selbstverständlich dazu
- Uns ist es wichtig, dass der gemeinsam erarbeitete Erfolg gefeiert wird und deshalb organisieren wir regelmäßig Team-Events
- Bei uns hast Du die einzigartige Möglichkeit, das Wachstum eines hochambitionierten Unternehmens mizuerleben und zu gestalten

Siehst Du Dich in den Aufgaben wieder und haben wir Dein Interesse geweckt? Dann bewirb Dich direkt unter nsc@cargonexx.de und **werde Teil des coolsten Startups Hamburgs**. Gerne kannst Du auch unseren Mann fürs Menschliche, Nico Schulze, via Xing oder LinkedIn kontaktieren, wenn Du Fragen hast.

Wir freuen uns darauf, bald Dich und Deine persönliche Geschichte kennenzulernen!