

Wer wir sind ?

Wir sind ein Personaldienstleister mit viel Erfahrung und seit über vierzig Jahren mit mehreren Niederlassungen am Markt. Bei uns steht der freundschaftlich-unkomplizierte und ehrliche Umgang im Vordergrund. Hier können Sie sich weiterentwickeln und erhalten immer faire Arbeitsbedingungen.

Unsere Mitarbeiter sind alles, was wir haben. Wir wissen, was die Menschen für bhm leisten. Deshalb setzen wir uns auch vollends für unsere Leute ein: intensive Betreuung, Begleitung zum Kunden, Feedback-Gespräche, überdurchschnittliche Bezahlung.

Welche Arbeitskultur suchen Sie? Sie fühlen sich angesprochen? Dann sollten wir uns kennenlernen!

Wir freuen uns über jede Bewerbung unabhängig von ethnischer, kultureller oder sozialer Herkunft, geschlechtlicher Identität, sexueller Orientierung, Weltanschauung, Religion, Alter oder Behinderung der Bewerber*innen m/w/d sowie deren Familienaufgaben. Schwerbehinderte Bewerberinnen und Bewerber werden bei gleicher Eignung besonders berücksichtigt.

Sales Manager (m/w/d) – Road Transportation (FTL), remote

(6401)

 Standort: Düsseldorf  Anstellungsart(en): Vollzeit  Beschäftigungsbeginn: ab sofort

Wir suchen Sie:

Unser Kunde ist ein führendes, international tätiges Logistikunternehmen mit Fokus auf den Bereich Road Transportation. Zur Verstärkung des Vertriebs suchen wir einen engagierten Sales Manager (m/w/d) für den deutschen Markt – 100 % remote möglich.

- Sie haben eine feste Stelle, nach Tarifvertrag (iGZ/DGB), je nach Qualifikation und Berufserfahrung. Dazu kommen übertarifliche Zulagen.
- Unbefristetes Arbeitsverhältnis
- Anwendung des Tarifwerks (iGZ/ DGB)
- bis zu 30 Tage Urlaub / Jahr
- Übernahme in Festanstellung bei erfolgreicher Zusammenarbeit
- Sie haben Wünsche, die Sie finanzieren möchten? Wir zahlen Weihnachts- und Urlaubsgeld, vermögenswirksame Leistungen und weitere Sozialleistungen
- Weiterbildungs- und Qualifizierungsmöglichkeiten (z.B. Finanzierung eines Staplerscheins)
- Einfache und unkomplizierte administrative Abwicklung
- Jederzeit ein offenes Ohr für Ihre Anliegen

Warum sich bewerben?

Sie erwartet ein internationales Umfeld mit viel Gestaltungsspielraum, kurzen Entscheidungswegen und einer klaren Vertriebsvision. Wenn Sie etwas bewegen möchten, sind Sie hier richtig!

Ihre Aufgaben:

- Sie repräsentieren das Unternehmen professionell und kompetent im Bereich Road Transportation (FTL).
- Sie analysieren Leistungsdaten, leiten gezielte Aktionspläne ab und erreichen damit ambitionierte Vertriebsziele.
- Sie identifizieren neue Geschäftsmöglichkeiten und entwickeln bestehende Kundenbeziehungen weiter.
- Sie tragen aktiv zur Diversifizierung des Kundenportfolios bei.
- Sie beobachten Markttrends und entwickeln strategische Ansätze für weiteres Wachstum.

Ihre Qualifikation:

- Erfahrung im Vertrieb, idealerweise mit Methoden wie SPIN, MEDDIC oder Value Selling.
- Sicherer Umgang mit CRM-Systemen (Dynamics von Vorteil).
- „Net New“-Mentalität – Sie erkennen Chancen und handeln proaktiv.
- Verhandlungssichere Deutsch- und Englischkenntnisse (weitere Sprachen von Vorteil).
- Erfahrung im Bereich Logistik und insbesondere Road Transportation wünschenswert, aber kein Muss.
- Branchenkenntnisse (z. B. Tissue, Papier, Stahl, Verpackung, FMCG, weiße Ware, Rohmaterialien) sind ein Plus.

Kontaktdaten:

bhm Outsourcing Personalmanagement Zeitarbeit GmbH
Schirmerstr. 80
40211 Düsseldorf
E-Mail: karriere.dus@bhm-personal.de
Tel: 0211-17524-0
Web: www.bhm-personal.de

Gerne können Sie auch direkt online ein Vorstellungstermin buchen:

[Termin online buchen](#)

Art(en) des Personalbedarfs: Neubesetzung

Tarifvertrag: iGZ/DGB **Entgeltgruppe:** EG4 + übertarifliche Zulagen

[Impressum](#)