

one day or day one – you decide !



Die asap Logistics GmbH wurde 1987 im Nordosten Münchens gegründet und ist seitdem im ständigen Wachstum. Der Hauptsitz befindet sich in Landshut sowie weitere Standorte am Flughafen München, im Vereinigten Königreich und in Italien.

Für mehr als 30 Jahre hat die asap Logistics eine Vielzahl an Leistungen in der Automotiv- und Luftfahrtindustrie geleistet. Zusätzlich zu den klassischen Logistikdienstleistungen und all ihren assoziierten Komponenten in der Luft-, Straßen- und Seefracht, bietet sie ihren Kunden weltweite Transportlösungen an.

So steht auch ergänzend zum Kerngeschäft seit 1993 der Transport von Flugzeugteilen besonders im Fokus, indem die asap Logistics GmbH einen einzigartigen Service für sensitive und wertvolle Waren bietet, deren Sicherheit und Diskretion höchste Priorität erfordern.

Um unsere Ziele und Chancen weiter auszubauen suchen wir **Sie** zum nächstmöglichen Zeitpunkt als

Business Development Manager (w/m/d)

Vollzeit / unbefristet

Ihre Aufgabe

- Organisation und Durchführung von Markt-, Wettbewerbs- und SWOT-Analysen
- Optimierung bestehender Geschäftsprozesse
- Prüfung neuer Geschäftsmodelle auf ihre wirtschaftliche Tragfähigkeit und Umsetzbarkeit
- Weiterentwicklung bestehender sowie Erschließung neuer Geschäftsfelder und Absatzmärkte
- Sicherung bzw. Ausbau des Marktanteils im Bereich Key Account
- Wahrnehmung von Kundenterminen sowie Neukundenakquise
- Repräsentation unserer Firma bei Geschäftsmeetings im In- und Ausland
- Monitoring und Reporting

Unser Angebot

- Arbeiten in einer kollegialen, ehrlichen Unternehmensstruktur mit transparenten und flachen Hierarchien
- Freundliches und innovatives Umfeld mit ergonomischen und modernen Arbeitsplätzen
- Flexibles Arbeitszeitmodell mit Hybrid / Homeofficemöglichkeit
- Die Chance, neue Kenntnisse in einem wachsenden Unternehmen zu gewinnen und sich einzubringen
- Gute interne Entwicklungsperspektiven
- Zusätzliche leistungsbezogene Benefits

Unsere Erwartung

- Kaufmännisches Studium oder ähnliche Ausbildung mit mehrjähriger Erfahrung im Vertriebs- und/oder Business Development Segment
- Fundiertes Wissen in den Bereichen Wirtschaft und Marketing
- Analytisches Geschick, Selbstständigkeit, Organisationstalent sowie sorgfältige Arbeitsweise
- Fähigkeit, vernetzt zu denken
- Ausgeprägte Kommunikationsfähigkeit und souveränes Auftreten sowie Verhandlungsleidenschaft
- Gutes Gespür für wirtschaftliche Trends und Einflüsse
- Interkulturelle Kompetenzen und Reisebereitschaft mit verhandlungssicheren Englischkenntnissen

Wir freuen uns auf Ihre aussagekräftige Bewerbung mit einem aktuellen Lebenslauf, Zeugnissen und Ihrer Gehaltsvorstellung an folgende Kontaktadresse, vorzugsweise per email

Karin Seidel

HR@asap-log.com

Ludwig-Erhard-Straße 13a - 84034 Landshut

