

Logistik und Vertriebsassistent Methanol Business mit Entwicklungsperspektive (m/w/d)

Düsseldorf

Unser Auftraggeber ist die europäische Vertriebszentrale eines japanischen Chemieherstellers mit Sitz in Düsseldorf. Im Bereich Methanol wird die Verantwortung bisher von einem einzigen Vertriebsmitarbeiter getragen, der nach Möglichkeit Unterstützung vom bestehenden Logistikteam erhält.

Da der Arbeitsaufwand in diesem Bereich jedoch stetig wächst und der Sales Manager den Bereich auch weiter ausbauen möchte, reicht diese gelegentliche Unterstützung nicht mehr aus. Daher sucht das Unternehmen nun einen engagierten Logistik- und Vertriebsassistenten (m/w/d) für die Methanol-Sparte. Diese Rolle ist als zukünftige „rechte Hand“ des Sales Managers gedacht und bietet die Möglichkeit, sich über die klassischen Aufgaben im Bereich Logistik hinaus weiterzuentwickeln.

Stellenbeschreibung

Der Hauptfokus dieser Position liegt auf der Gewährleistung eines sicheren und termingerechten Transports von Methanol von den Produktionsstandorten in Südamerika nach Rotterdam und von dort zu den Kunden.

Zu Ihren Aufgaben gehören:

- Organisation und Überwachung: Koordination und Kontrolle von Lieferungen, Logistik und Inventar, einschließlich der Überwachung von Lieferterminen und der Verhandlung mit Transportdienstleistern.
- Kundenbetreuung: Als Ansprechpartner für Kunden stehen Sie bei Fragen und Problemen zur Verfügung. Zudem sind Sie für den Aufbau und die Pflege von Verkaufsbeziehungen zu Bestandskunden verantwortlich, um Wachstumspotenziale zu steigern.
- Beziehungsmanagement: Sie pflegen und entwickeln stabile Beziehungen zu den Partnerherstellern in Südamerika.
- Vertriebsunterstützung: Enge Zusammenarbeit mit dem Sales Manager, einschließlich der Unterstützung bei Verkaufs- und Marketingaktivitäten zur Förderung des Wachstums der Methanol-Sparte und des Unternehmens insgesamt.
- Marktanalyse und Berichterstattung: Analyse des Wettbewerbs inklusive der Taktiken und Aktivitäten der Konkurrenten auf dem Chemiemarkt.

Bei Interesse bietet die Position verschiedene Entwicklungsmöglichkeiten, z. B. in Richtung Vertrieb oder im Bereich Lobbyarbeit und Networking in fachspezifischen Kreisen.

Besondere Anforderungen

- Erfolgreich abgeschlossene Ausbildung oder Studium, als Kaufmann (m/f/d) für Spedition und Logistikdienstleistung oder vergleichbar
- Alternativ: Erste Berufserfahrung im Bereich Logistik und/ oder Vertriebsinnendienst mit Fokus auf Import oder Export (z.B. internationaler + Inlandtransport, Beschaffung usw.)
- Mindestens erste Erfahrung mit Incoterms
- Exzellente kommunikative und organisatorische Fähigkeiten
- Kontaktfreudige und aufgeschlossene Persönlichkeit mit der Fähigkeit sowohl eigenständig als auch in einem internationalen Team zu arbeiten
- Sehr gute Deutsch- & Englischkenntnisse erforderlich
- Gute MS-Office Anwendungskennntnisse (insb. Word, Excel und Power Point)

Benefits

- Eine abwechslungsreiche und verantwortungsvolle Tätigkeit in einem internationalen Team
- Viel Potenzial für Ihre professionelle Entwicklung innerhalb des Unternehmens – Sie entscheiden selbst, in welche Richtung Sie sich entwickeln möchten!

- 35 Stunden-Woche
- 30 Tage Urlaub

Kontakt

Bei Rückfragen zu dieser Position steht Ihnen Esther Auffermann unter +49 (0)211 749686-36 gerne jederzeit zur Verfügung.

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung!

Referenznummer: 4801

Fischer HRM GmbH
Internationale Berater
für Human Resources Management

Niederkasseler Lohweg 18
40547 Düsseldorf

+49 (0)211 - 74 96 86 - 0

info@fischer-hrm.de