



### Das Unternehmen

Unser Klient ist ein wachsendes, mittelständisches Logistikunternehmen in Familienbesitz mit besonderer Kompetenz in der Pharmalogistik mit Sitz in Darmstadt. Langfristige Kundenverträge und ein eigener Fuhrpark sorgen für langfristige Planungssicherheit und großen Handlungsspielraum. Das Unternehmen greift auf mehr als 70 Jahre Erfahrung in der Logistik zurück. Unternehmerische Flexibilität, Innovationskraft, kurze Entscheidungswege und ausgeprägtes Qualitätsbewusstsein bilden die Grundlage des Erfolges. Unser Klient möchte die Weichen für die weitere nachhaltige Entwicklung des Unternehmens stellen und sucht den:

## Sales Manager (m/w/d)

Standort: Großraum Darmstadt  
Kennziffer: PF672H

### Ihre Aufgabe:

In Ihrer Funktion als Sales Manager/in sind Sie für die umfassende Betreuung von 5 Key-Account-Kunden sowie für die Mitarbeit bei der Gewinnung neuer nationaler und internationaler Kunden verantwortlich. Sie begleiten das Onboarding der Neukunden, zeigen Optimierungspotenziale in der Zusammenarbeit auf und arbeiten aktiv der Geschäftsleitung in den Bereichen Prozessoptimierung, Logistikcontrolling und Budgetplanung zu. Weiterhin erstellen Sie Kundenpräsentationen und -konzepte und sind für die Angebotserstellung, für aktuelle und potenzielle Kunden, zuständig. Als erste/r Ansprechpartner/in, vor Ort oder virtuell, sind Sie der „Problemlöser“ der Kunden in allen Belangen rund um das Themengebiet Pharmalogistik.

### Die Anforderungen:

Aufgrund der Anforderungen der Aufgabe benötigen Sie ein abgeschlossenes Studium im Bereich der Logistik/BWL bzw. eine kaufmännische Ausbildung mit entsprechender Berufserfahrung. Sie können bereits Vertriebsfolge, idealerweise im Pharmaumfeld, nachweisen und haben selbst Projekte akquiriert, gewonnen und umgesetzt. Lösungsorientierter Verkauf macht Ihnen Spaß, Sie sind motiviert, andere Menschen von Ihren Produkten und Dienstleistungen zu überzeugen und suchen den Erfolg. Ihre Zielverfolgung ist nachhaltig, Sie denken und handeln chancen- und lösungsorientiert, sind zielstrebig und reagieren auf sich ändernde Kundenanforderungen flexibel. Gute Deutsch- und Englischkenntnisse sowie eine hohe Affinität zur IT runden Ihr Profil ab.

### Interessiert?

Dann freuen Sie sich auf eine Position mit umfangreichen Entwicklungsmöglichkeiten, einem attraktiven Gehaltspaket und einem Firmenfahrzeug. Ihre Bewerbungsunterlagen senden Sie bitte unter Angabe der Kennziffer PF672H als .doc- oder .pdf-Datei an [bewerbung@falkenstein-personalberatung.de](mailto:bewerbung@falkenstein-personalberatung.de). Für weitere Informationen stehen Ihnen Herr Falkenstein und Frau Kadzioch telefonisch unter 06204 9133-15 gerne zur Verfügung. Vertraulichkeit ist garantiert!

### Datenschutz:

Der Schutz Ihrer personenbezogenen Daten ist uns ein wichtiges Anliegen. Mit Übersendung Ihrer Bewerbungsunterlagen erteilen Sie uns die Einwilligungserklärung, Ihre personenbezogenen Daten projektbezogen zu speichern. Nach Projektende werden Ihre Daten gemäß DSGVO komplett gelöscht. Weitere Informationen erhalten Sie unter: [Datenschutzerklärung Falkenstein Personalberatung](#).



Peter Falkenstein  
Partner

Falkenstein Personalberatung  
August-Bebel-Straße 4  
68519 Viernheim

t: +49 (0) 6204 913315  
m: +49 (0) 171 3207209

