

Die HEXAGON ist ein traditionsreiches Handelshaus mit Fokus auf afrikanische Märkte.

Als selbständiges Mitglied in einem internationalen Firmenkonglomerat bedienen wir Verbund-Unternehmen sowie ein eigenes Portfolio von Kunden mit Produkten aus dem Konsumgüter-Bereich (Food/Non-Food).

Im Rahmen unserer Expansionsstrategie wollen wir im Eigengeschäft bestehende Märkte aktiv ausbauen und neue Märkte erschließen. Hierzu suchen wir SIE als motivierten und kreativen

Junior Business Development Manager (m/w/d) in Vollzeit

um uns bei unserem Wachstum tatkräftig zu unterstützen und dabei eigene Ideen und Einsatz einzubringen.

Dies sind Ihre Aufgaben

- Eigenverantwortliche Betreuung und Ausbau von bestehenden Kundenbeziehungen und des hieraus erwachsenden Exportgeschäfts – vom Sourcing bis zur Finanzierung. Auch vor Ort.
- Akquise von Neukunden und Erschließung von neuen Märkten auf Basis entsprechender Markt- und Produktanalysen
- Eigenständige Verhandlung und Abschluss von Kontrakten in Absprache mit der Geschäftsführung
- Ausarbeitung von Finanzierungskonzepten als Bestandteil der Vertriebsaktivitäten
- Beobachtung und Analyse von aktuellen Markt-, Kunden- und Wettbewerbsentwicklungen, um neue Absatzpotenziale zu identifizieren
- Analyse von potenziellen Beziehungen mit Lieferanten und Produzenten sowie Analyse der Marktchancen von Produkten auf den verschiedenen Absatzmärkten
- Anstoss und Unterstützung bei Due Diligence-Prozessen
- Erstellung und Pflege von Sales-Kommunikationsmitteln. Erarbeitung von Vermarktungskonzepten und Produktpräsentationen für Vertriebsaktivitäten
- Die Position beinhaltet eine regelmäßige Reisetätigkeit in die Zielländer
- Konzeption und Umsetzung sowohl klassischer Maßnahmen zur Kundenakquise (Kundenveranstaltungen, Messeauftritte) als auch online-basierter Konzepte (virtual Showrooms, LinkedIn- und Mailingkampagnen etc.)

Bitte schicken Sie Ihre vollständigen Unterlagen mit Gehaltsvorstellung und mögl. Eintrittstermin per mail an
jobs@hexagontradinggroup.com

Dies ist Ihre fachliche Qualifikation

- Abgeschlossene kaufmännische Ausbildung, gerne in Industrie, Groß- und Außenhandel oder ein vergleichbares Studium
- Vertriebserfahrungen in einem Industrie- oder Handelsunternehmen im Food oder Non-Food Bereich sind von Vorteil.
- Sehr gute Englisch-Kenntnisse in Wort und Schrift, sowie gute Französisch-Kenntnisse.
- Umgang mit MS Office und ERP-System

Dies bringen Sie mit

- Leidenschaft für den Vertrieb mit ausgeprägter Hands-on-Mentalität
- Eigeninitiative, Kreativität -Sie sehen über den Tellerrand hinaus und denken um die Ecke
- Eine schnelle Auffassungsgabe sowie analytisches Denkvermögen
- Eine zielorientierte und strukturierte Arbeitsweise mit unternehmerischem Verständnis
- Spaß an der Kundengewinnung und -bindung von der Telefonakquise bis hin zu Angebotserstellung und Abschluss
- Souveränes Auftreten, Verhandlungsgeschick und Kommunikationsfähigkeit für einen zielgerichteten Austausch mit verschiedenen Interessensgruppen aus unterschiedlichen Kulturkreisen
- Hohes Maß an Flexibilität, Belastbarkeit und Eigeninitiative
- Selbständiges und eigenverantwortliches Arbeiten
- Team- und Kommunikationsfähigkeit
- Bereitschaft zu Dienstreisen

Dies erwartet Sie bei uns

- Jede Menge Gestaltungsraum in Bezug auf Ihre Tätigkeit
- Ein unbefristeter Arbeitsvertrag
- Eine leistungsgerechte Vergütung
- Eine verantwortungsvolle und spannende Tätigkeit in einem international ausgerichteten Unternehmen auf wirklich herausfordernden Märkten
- Einblicke in Märkte und Kulturkreise, die nicht jede/r bekommt
- Flache Hierarchien und kurze Entscheidungswege
- Flexible Gestaltung der Arbeitszeit

Neugierig geworden? Das freut uns!

Gern erwarten wir Ihre aussagekräftige Bewerbung. Erste Fragen beantwortet Ihnen Kai Bröker unter 0421-178 97 70

Bitte schicken Sie Ihre vollständigen Unterlagen mit Gehaltsvorstellung und mögl. Eintrittstermin per mail an
jobs@hexagontradinggroup.com