

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).

Zur Verstärkung unseres Teams suchen wir eine/n

SachbearbeiterIn (m/w/d) in der Export-Abwicklung in Vollzeit

Ihre Aufgaben

- Eigenverantwortliche, strukturierte und termingerechte Abwicklung von weltweiten Handelsgeschäften
- Auftragsbearbeitung, inkl. Kalkulation, Erstellung von Bestellungen, Bestätigungen, Rechnungsabwicklung, Dokumenten, Lieferantenerklärungen, Exportkontrolle
- Auswahl, Preisanfragen und Preisverhandlungen mit Lieferanten
- Täglicher Kontakt mit Kunden, Lieferanten, Agenten
- Enge Zusammenarbeit/Austausch mit allen internen Bereichen

Ihr Profil

- Abgeschlossene kaufmännische Ausbildung, vorzugsweise im Groß-/Außenhandel, Industrie oder Spedition
- Berufserfahrung im Exportgeschäft
- Sehr gute Englisch-Kenntnisse in Wort und Schrift, Französisch-Kenntnisse wünschenswert
- Strukturierte und selbständige Arbeitsweise
- Teamfähigkeit und Flexibilität
- Gute Kenntnisse in MS-Office sowie Umgang mit ERP-Systemen
- Erfahrung mit Transport-, Zoll- und Exportbestimmungen

Unser Angebot

- Leistungsgerechte Vergütung
- Flexible Gestaltung der Arbeitszeit
- Unbefristeter Arbeitsvertrag
- Detaillierte Einarbeitung
- Flache Hierarchie- und Kommunikationsebenen

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

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).

Zur Verstärkung unseres Teams suchen wir eine/n

FinanzbuchhalterIn (m/w/d) in Vollzeit

Ihre Aufgaben

- Kontierung und Buchung aller anfallenden Geschäftsvorfälle
- Überwachung und Steuerung der laufenden Haupt-, Debitoren- und Kreditorenbuchhaltung
- Selbständige Erstellung der Monatsabschlüsse und Mitarbeit an Jahresabschlüssen
- Aufbereitung von Sachverhalten für die Geschäftsleitung (Reporting)
- Zusammenarbeit mit Steuerberatern
- Abwicklung der täglichen Zahlungen
- Allgemeine kaufmännische Verwaltungsarbeiten

Ihr Profil

- Mehrjährige Berufserfahrung in der Finanzbuchhaltung
- Sehr hohes Maß an Flexibilität, Belastbarkeit und Eigeninitiative
- Selbständiges und eigenverantwortliches Arbeiten
- Team- und Kommunikationsfähigkeit
- Gute Englisch-Kenntnisse in Wort und Schrift

Unser Angebot

- Leistungsgerechte Vergütung
- Flexible Gestaltung der Arbeitszeit
- Unbefristeter Arbeitsvertrag
- Detaillierte Einarbeitung
- Flache Hierarchie- und Kommunikationsebenen

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

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 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
- Ausarbeitung von Finanzierungskonzepten als Bestandteil der Vertriebsaktivitäten
- Eigenständige Verhandlung und Abschluss von Kontrakten in Absprache mit der Geschäftsführung
- 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 Produktkonzepten und -präsentationen 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
- Erfolgreich abgeschlossenes wirtschaftswissenschaftliches Studium
- Vertriebserfahrungen in einem Industrieunternehmen oder Handelsunternehmen im Food oder Non-Food Bereich sind von Vorteil.
- Sehr gute Englisch -Kenntnisse in Wort und Schrift, sowie gute Französisch-Kenntnisse.
- Eine schnelle Auffassungsgabe sowie analytisches Denkvermögen
- Umgang mit MS Office und ERP-System Mehrjährige Berufserfahrung in der Finanzbuchhaltung
- Sehr hohes Maß an Flexibilität, Belastbarkeit und Eigeninitiative
- Selbständiges und eigenverantwortliches Arbeiten
- Team- und Kommunikationsfähigkeit
- Gute Englisch-Kenntnisse in Wort und Schrift

Das sollten Sie mitbringen

- Leidenschaft für den Vertrieb mit ausgeprägter Hunter-Mentalität
- Eigeninitiative, Kreativität -Sie sehen über den Tellerrand hinaus
- Eine zielorientierte und strukturierte Arbeitsweise mit unternehmerischem Verständnis
- Spaß an der Kundengewinnung und -bindung von der Telefonakquise bis hin zu Angebotserstellung und Abschluss
- Hohe Kunden- und Serviceorientierung, souveränes Auftreten, Verhandlungsgeschick und Kommunikationsfähigkeit für einen zielgerichteten Austausch mit verschiedenen Interessensgruppen aus unterschiedlichen Kulturkreisen

Das erwartet Sie bei uns

- Jede Menge Gestaltungsraum in Bezug auf Ihre Tätigkeit
- Ein unbefristeter Arbeitsvertrag und eine leistungsgerechte Vergütung
- Eine verantwortungsvolle und spannende Tätigkeit in einem international ausgerichteten Unternehmen auf wirklich herausfordernden Märkten
- 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



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

Hexagon Im- und Export GmbH & Co. KG, Birkenstr. 47/48, 28195 Bremen

Bitte bewerben Sie sich per E-Mail an jobs@hexagontradinggroup.com auf beide Positionen mit den üblichen vollständigen Unterlagen unter Angabe Ihrer Gehaltsvorstellung und frühestmöglichem Eintrittsdatum.

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

Junior Business Development Manager Sales (m/w/d)

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)

um uns bei unserem Wachstum tatkräftig zu unterstützen und dabei eigene Ideen 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 Marktanalysen

Ausarbeitung von Finanzierungskonzepten als Bestandteil der Vertriebsaktivitäten

Eigenständige Verhandlung und Abschluss von Kontrakten in Absprache mit der Geschäftsführung

Beobachtung und Analyse von aktuellen Markt-, Kunden- und Wettbewerbsentwicklungen, um neue Absatzpotenziale zu identifizieren

Analyse von potentiellen Beziehungen mit Lieferanten und Produzenten sowie Analyse der Marktchancen von Produkten auf den verschiedenen Absatzmärkten

Anstoss und Unterstützung der Due Diligence – Prozesse

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

Erstellung und Pflege von Sales-Kommunikationsmitteln. Erarbeitung von Produktkonzepten und -präsentationen 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.)

Dies ist Ihre fachliche Qualifikation

Abgeschlossene kaufmännische Ausbildung, gerne in Industrie, Groß- und Außenhandel

Erfolgreich abgeschlossenes wirtschaftswissenschaftliches Studium

Vertriebserfahrungen in einem Industrieunternehmen oder Handelsunternehmen im Food oder Non-Food Bereich sind von Vorteil.

Sehr gute Englisch -Kenntnisse in Wort und Schrift, sowie gute Französisch-Kenntnisse.

Eine schnelle Auffassungsgabe sowie analytisches Denkvermögen

Umgang mit MS Office und ERP-System

Das sollten Sie mitbringen

Leidenschaft für den Vertrieb mit ausgeprägter Hunter-Mentalität

Eigeninitiative, Kreativität -Sie sehen über den Tellerrand hinaus

Eine zielorientierte und strukturierte Arbeitsweise mit unternehmerischem Verständnis

Spaß an der Kundengewinnung und -bindung von der Telefonakquise bis hin zu Angebotserstellung und Abschluss

Hohe Kunden- und Serviceorientierung, souveränes Auftreten, Verhandlungsgeschick und Kommunikationsfähigkeit für einen zielgerichteten Austausch mit verschiedenen Interessensgruppen aus unterschiedlichen Kulturkreisen

Das erwartet Sie bei uns

Jede Menge Gestaltungsraum in Bezug auf Ihre Tätigkeit

Ein unbefristeter Arbeitsvertrag

Eine verantwortungsvolle und spannende Tätigkeit in einem international ausgerichteten Unternehmen auf wirklich herausfordernden Märkten

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



Flache Hierarchien und kurze Entscheidungswege

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

Hexagon Im- und Export GmbH & Co. KG, Birkenstr. 47/48, 28195 Bremen