

DEINE KARRIERE BEI LEOLOGISTICS

# SALES CONSULTANT CLOUD-LOGISTIKLÖSUNGEN (w/m/d)

Ab sofort in Teil-/Vollzeit

Die leogistics GmbH ist führender und global agierender Partner in der Konzeption und Einführung digitaler Softwarelösungen für Logistik und Supply Chain Management. Dabei weisen wir eine besonders hohe Expertise in den Bereichen Transportmanagement, Werks- & Bahnlogistik sowie Lagerlogistik auf. Unsere anerkannte Beratungskompetenz in der Logistik, gepaart mit dem Angebot eigener, innovativer Lösungen, ermöglicht es unseren Kunden, ihre logistischen Prozesse neu zu denken und den Weg hin zu einer vernetzten, digitalisierten Logistik erfolgreich zu gestalten.



## Deine Projekte

- > Du profitierst von deinem breiten Netzwerk, gewinnst dadurch passende Neukunden und betreust unsere Bestandskunden unserer Cloud-Logistiklösung myleo / dsc.
- > Du koordinierst alle Vertriebsaktivitäten vom Erstkontakt bis zur Auftragserteilung.
- > Du agierst als Know-how-Träger entlang der Logistikprozesskette und bist vertrauensvoller Ansprechpartner für unsere Kunden.
- > Du besprichst Anforderungen, Ziele und Herausforderungen potenzieller Kunden, identifizierst und präsentierst passende Lösungsansätze anhand unseres Portfolios.
- > Du erarbeitest selbstständig Angebote und führst Vertragsverhandlungen.
- > Du entwickelst in enger Zusammenarbeit mit dem Sales-Team, unseren Fachbereichen und dem Management neue Möglichkeiten und Strategien, die zu weiteren Chancen führen.
- > Du unterstützt das Team bei Aktivitäten wie Webinaren, Kundentagen, Messen etc.



## Dein Profil

- > Du hast Erfahrung im Verkauf von SaaS-Lösungen, die integrativ mit dem SAP ECC 6.0 oder S/4 HANA zum Einsatz kommen.
- > Du hast bereits erfolgreich SaaS-Produkte im Bereich Transportmanagement vertrieben und bringst Erfahrung im Bereich Value Selling bzw. SPIN Selling mit.
- > Du verfügst über logistisches Prozessverständnis in der Transport- und Lagerlogistik.
- > Du erkennst Prozesse und Zusammenhänge schnell, kannst diese visuell abbilden und dem Kunden verständlich aufzeigen.
- > Du zeichnest dich durch eine ausgeprägte, empathische Kundenorientierung aus.
- > Du bist Reisetätigkeiten zum Kunden gegenüber aufgeschlossen.
- > Du verfügst über verhandlungssichere Deutsch- und Englischkenntnisse.



## Das bieten Wir

Unsere Kolleg:innen dürfen dort arbeiten, wo sie sich am wohlsten fühlen – deshalb arbeiten wir über ganz Deutschland verteilt überwiegend im Home Office. Und wenn du den persönlichen Dialog suchst: Wir haben Büros in Hamburg, Heidelberg, Leipzig sowie Marktredwitz und können die Büroräume unserer Muttergesellschaft cbs in Dortmund, Freiburg, München und Stuttgart nutzen.

- > Flexible Arbeitszeiten an verschiedenen Standorten oder im Home Office.
- > Fachlicher und persönlicher Austausch durch die Arbeit in Communities und regelmäßige Firmenveranstaltungen.
- > Individuelle, langfristig ausgelegte fachliche und persönliche Weiterentwicklung.
- > Eine dem Projektalltag angepasste, vernetzte Unternehmensstruktur.
- > Ein motivierendes, teamorientiertes und interdisziplinäres Arbeitsumfeld und begeistertes Arbeiten mit Herz, Verstand und Leidenschaft.
- > Die Entwicklung von beständigen Lösungen. Freiraum für Gestaltung, eigene Ideen und Gedanken.
- > Einen respektvollen, wertschätzenden Umgang mit Kollegen, Kunden und Partnern

### Nicht jeder Punkt passt?

Bewirb dich trotzdem und überzeug uns mit deinem aussagekräftigen Motivationsschreiben. Wir erwarten nicht, dass du alles schon kannst – bring einfach genug Mut und Leidenschaft mit, dich in die Themen einzuarbeiten.

## WIR FREUEN UNS AUF DEINE BEWERBUNG

per E-Mail unter Angabe des frühestmöglichen Eintrittsdatums und deiner Gehaltsvorstellung.



**Ariane Mitsching**  
BP Human Relations

+49 40 298 126890  
[jobs@leogistics.com](mailto:jobs@leogistics.com)  
[www.leogistics.com](http://www.leogistics.com)

leogistics GmbH  
Borselstraße 26  
22765 Hamburg