

Kandidatenprofil von

Kandidat: 3372



KÜHNHANSS & ASSOC.

PERSONAL

partner**4**logistics

Überreicht durch:

partner4logistics - Kühnhanss & Associates - Franz-Volk-Strasse 45 - 77652 Offenburg

Herr Markus Kühnhanss

Tel: +49-781-250 72 99 - Fax: +49-781-250 72 97 - Mobil: +49-151-120 570 60

m.kuehnhanss@partner4logistics.de

Bitte behandeln Sie diese Angaben streng vertraulich!

Gesuchte Position **Niederlassungsleiter, Vertriebsleiter Landverkehre/Logistik**

Berufsfelder	Berufskategorie Landverkehre, Warehouse / Lagerlogistik
	Vertrieb Verkauf / Vertrieb, Key-Account
	Bereiche kaufmännisch, strategisch orientiert
	Positionsebene Team-/Projekt-/Abteilungsleitung, Niederlassungsleitung
Mobilität	70 km, 78,88, Schweiz, Baden-Württemberg, Schweiz
Geschlecht	männlich
Wohnort	78XXX
Führerschein	vorhanden
Verfügbar ab	nach Vereinbarung

Zur Person

Einschätzung

Allgemeines zur Person - Ausbildung - Werdegang

Unser Kandidat lernte in seiner badischen Heimat bei der Rhenus und weist neben dem Betriebswirt eine stattliche Anzahl Weiterbildungen und Projekterfahrungen auf.

Unser Kandidat kam von den operativen Dispositionstätigkeiten mehr und mehr in die Team- und Abteilungsleitung, bis er schließlich die Verantwortung für eine kleinere Niederlassung mit 30 Mitarbeitern innehatte. Bei der Transco hatte er verschiedene Verantwortungsbereiche und baute seine Kompetenzen in der Dispositions-/Speditionsleitung, in Logistik, Vertrieb und Niederlassungsleitung mehr und mehr aus.

In seiner Leitungsfunktion kümmerte er sich vermehrt um den Vertrieb bei Neukunden und das Key Accounting. Als Verkaufsleiter war er mit einer kleinen Mannschaft verantwortlich für den Verkauf von Speditionsprodukten rund um die Landverkehre und die Kontraktlogistik, vornehmlich im Dreiländereck Deutschland - Nordwestschweiz - Vorderösterreich.

In den letzten sieben Jahren hatte Unser Kandidat wechselnde Tätigkeiten als Vertriebs- oder Verkehrsleiter. In diesen Stationen hatte er viel Pech, Insolvenz, Umstrukturierung etc. Mit seiner offenen und lösungsorientierten Art mag er auf das eine oder andere Problemnest ungewollt aufmerksam gemacht haben.

Führungserfahrungen und -prinzipien

Unser Kandidat ist ein bodenständiger, Land und Leuten verhafteter Logistiker, der mit seinem gewinnenden Wesen bei seinem Gegenüber gut ankommt und als Vorbild fungiert.

Im Gespräch...

Im Gespräch lernen wir einen offenen und motivierten Spediteur kennen. Er ist ein guter Kenner der Materie, weiß, wovon er spricht und ist begeistert von seiner Branche. Unser Kandidat denkt und handelt lösungsorientiert, das Warum und Wieso interessiert ihn weniger wie das Wie. Unser Kandidat sieht seine Zukunft in

einer eher vertrieblichen Funktion, wobei der Titel bzw. die Führungsverantwortung für ihn eher unwichtig sind. Er sieht sich als guter Kenner der deutsch-schweizerischen Grenzregion.

Gehaltsrahmen, Region + Verfügbarkeit

Seine Ist-Gehalt liegt derzeit bei ca. 70-80.000€ plus Tantiemenanteil, in der Schweiz lag es bei vergleichbaren 90.000sfr. + Tantiemen. Für unseren Kandidaten punkten allerdings Titel und Gehalt lange nach der Attraktivität und Regionalität einer Position.

Fazit

Uns ist Unser Kandidat seit einigen Jahren bekannt. Er ist ein sehr guter Vertriebsmann, der auch gerne andere, komplexere logistische Dienstleistungen kennenlernt und mit Kaltakquise absolut keine Probleme hat. Unser Kandidat ist ein operativ geerdeter, guter Vertriebsmensch und Logistikerfachmann, der nach den Enttäuschungen der letzten Jahre eine nachhaltige Aufgabe in einer lieber mittelständischen Struktur sucht. Eine Leitungsfunktion ist für ihn kein Muss.

Studium

1987 - 1996	Internationales Logistikunternehmen Speditionskaufmann und Betriebswirt 04/1987-06/1989 Ausbildung zum Speditionskaufman 04/1993-04/1996 Studium zum Betriebswirt
-------------	--

Berufserfahrung

seit 1991	Internationales Logistikunternehmen Leiter Spedition, Standort, Vertrieb 2019 Int. Logistikdienstleister Aussendienst/Vertriebsleitung
	2018-2018 Int. Logistikdienstleister Verkehrs-und Verkaufsleitung
	2016-2018 Int. Logistikdienstleister Sales Manager Süddeutschland,CH,AT,LUX.
	2016-2016 Int. Logistikdienstleister
	2015-2016 Int. Logistikdienstleister 2012-2015 Int. Logistikdienstleister Verkaufsleiter
	2011-2012 Int. Logistikdienstleister Vertriebsleiter Overland-Verkehre

1997-2011 Int. Logistikdienstleister
 2011-2011 Stv.Speditonsleiter
 2006-2011 Niederlassungsleiter
 1997-2006 Stv.Niederlassungsleiter

1991-1997 Int. Logistikdienstleister
 1994-1997 Leitung Disposition Schweiz Verkehre
 1991-1994 Leitung Disposition

Besondere Qualifikationen

Sprachen	Muttersprache	verhandlungssicher	gut	Grundkenntnisse
Deutsch	X			
Englisch			X	
Französisch				X

Landverkehre	sehr gute Kenntnisse	gute Kenntnisse	Grundkenntnisse
Disposition Nahverkehr		X	
Disposition national		X	
Disposition international		X	

Warehousing/Kontrakt-/Prod-Log	sehr gute Kenntnisse	gute Kenntnisse	Grundkenntnisse
Lagerwirtschaft		X	
Bestandsmanagement		X	
Warenein-/ausgang		X	
Versand		X	
Kommissionierung		X	

allg. log. & kaufm. Skills	sehr gute Kenntnisse	gute Kenntnisse	Grundkenntnisse
Vertrieb Aussendienst	X		
Vertrieb Innendienst		X	
Customer Service		X	
Marketing		X	
TQM / ISO 9000ff		X	

MS-Office	sehr gute Kenntnisse	gute Kenntnisse	Grundkenntnisse
Excel	X		
Word	X		
Access		X	

Logistische Software	sehr gute Kenntnisse	gute Kenntnisse	Grundkenntnisse
Div. Speditonsprogramme			

KÜHNHANSS & ASSOC.

PERSONAL

partner**4**logistics

Haben Sie Interesse an diesem Kandidaten?

partner4logistics - Kühnhanss & Associates - Franz-Volk-Strasse 45 - 77652 Offenburg

Herr Markus Kühnhanss

Tel: +49-781-250 72 99 - Fax: +49-781-250 72 97 - Mobil: +49-151-120 570 60

m.kuehnhanss@partner4logistics.de

Bitte behandeln Sie diese Angaben streng vertraulich!