

Kandidatenprofil von

Kandidat: 3806



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 **Business Development, Sales, Tradelane Seefracht / Luftfracht**

| | | |
|--------------|-----------------|--|
| Berufsfelder | Berufskategorie | Luftfracht, Seefracht |
| | Vertrieb | Verkauf / Vertrieb, Key-Account, Routemanagement |
| | Bereiche | kaufmännisch, strategisch orientiert |
| | Positionsebene | Stabsfunktion / Assistenz, Team-/Projekt-/Abteilungsleitung, Niederlassungsleitung |
| Mobilität | | Baden-Württemberg, Hessen, Rheinland-Pfalz, Schweiz |
| Geschlecht | | männlich |
| Wohnort | | 79XXX |
| Führerschein | | vorhanden |

Zur Person

| | |
|--------------|---|
| Einschätzung | <p>Allgemeines zur Person - Ausbildung - Werdegang Unser Kandidat lernte Speditionskaufmann. Sein weiterer Weg liest sich wie das Who ist Who der Branche, wo er etliche Positionen in der Schweiz, Deutschland und v.a. Lateinamerika im Bereich Luftfracht, Seefracht-Management innehatte. Er entdeckte früh seine Leidenschaft für Luftfracht, Seefracht, Vertrieb und das internationale Arbeiten. Er hat viele Stationen hinter sich, kam auch öfter in dasselbe Unternehmen zurück, hinterliess nie verbrannte Erde. In Südamerika ist der Arbeitsmarkt sehr kurzlebig, schnelle Episoden sind im CV absolut normal. Unser Kandidat hat exzellente Vertriebskompetenzen, er ist tief in den Prozessen rund um Luft- und Seefracht verwurzelt und spricht neben Deutsch sehr gut E, F, Sp, etwas Chinesisch, Portugiesisch und Italienisch. Er verfügt über ein weit verzweigtes Netzwerk und gute Kontakte.</p> <p>Führungserfahrungen Unser Kandidat hat immer wieder kleinere Einheiten verantwortet und geführt, was gerade in der unge-wohnten Arbeitswelt Südamerikas ein Challenge war, den er dennoch meisterte.</p> <p>Im Gespräch... ...macht er einen sehr motivierten, dynamischen und zuverlässigen Eindruck. Er spricht zielorientiert und hat eine klare Ausdrucksweise.</p> <p>Gehaltsrahmen, Region + Verfügbarkeit Unser Kandidat hat den Anschluss an die mitteleuropäischen Gehaltsklassen verloren. Er ist sehr verhandlungsbereit, hat derzeit eine Idee von 90.000+, was zumindest am Anfang schwierig zu realisieren sein wird, was ihm auch bewusst ist. Derzeit lebt er mit seinem Sohn noch in Chile, möchte aber aufgrund der schwierigen politischen und wirtschaftlichen Situation so schnell wie möglich zurück und sieht sich in der Schweiz oder Süddeutschland, gerne auch in einer Grossstadt.</p> <p>Fazit</p> |
|--------------|---|

Unser Kandidat hat international einiges gesehen und möchte wieder „in stabilen Verhältnissen“ arbeiten und den Weg zurück nach Mitteleuropa finden.
Er wünscht sich eine Position im Bereich Business Development See- und Luftfracht, idealerweise Kernpunkt Lateinamerika, aber gerne im „ganz normalen“ Aussendienst für Luft- und Seefracht, gerne auch in einem eher kleineren Unternehmen.
Ein interessanter Kandidat mit ungeheurem Potential, der - richtig geführt - viel bewegen wird.

Weiterbildung

| | |
|-------------|--|
| 1983 - 2008 | Aus- und Weiterbildungseinrichtungen Div. Ausbildungsdegrees 1983 - 1986 Business Administration, KV Business School, Schweiz 1983 -1986 Ausbildung Speditionskaufmann, Schweiz 1992 -1994 Seminar at EIAB, Freight Forwarding/Logistics Expert European Institute for Foreign Trade, Schweiz 1998 Internal Sales Seminar Mexico 1998 Internal Sales Seminar Chile 1999 Seminar ISO 9000, Chile 2001 Seminar Logistics Management, Chile 2008 Seminar Dangerous Goods Handling, Chile |
|-------------|--|

Berufserfahrung

| | |
|-----------|---|
| seit 1995 | Internationales Logistikunternehmen Import / Export / Vertrieb 2017- Internationales Logistikunternehmen, Chile, Senior Sales Executive 2016 Immobilienunternehmen, Chile Sales Director 2016 Internationales Logistikunternehmen, Chile Senior Sales Executive 2013 -2016 Internationales Logistikunternehmen, Chile Senior Sales Executive |
|-----------|---|

2012 -2013 Internationales Logistikunternehmen, Schweiz

2012-2013 Ocean Export Manager

2011-2012 Key Account Air Export Coordinator

2010 -2011 Internationales Logistikunternehmen, Ghana

Manager in Gold-Mine

2008 -2009 Technologieunternehmen, Chile

Senior Managing Consultant

2008 -2009 Internationales Logistikunternehmen, Chile

Senior Sales Executive

2006 - 2007 Internationales Logistikunternehmen, Chile

General Manager

2005 -2006 Internationales Logistikunternehmen, Chile / Chicago

Operations Manager

2004 Internationales Logistikunternehmen, Chile

Import Manager

2001 -2003 Internationales Logistikunternehmen, Chile

Commercial Delegate for South-America

1998 -2001 Internationales Logistikunternehmen, Chile

- Customer Service Import

- Supervisor Air/Ocean & Assistant Manager Operations

- Assistant Manager Export Air

1997-1998 Internationales Logistikunternehmen

1998 Import Manager Air / Chile

1997 Manager Import / Argentinien

1995 -1997 Internationales Logistikunternehmen, Argentinien

Import Manager

1991 -1995 Internationales Speditionsunternehmen, Schweiz

Export Air Coordinator / Customer Service

1987 -1990 Versicherungsgesellschaft Schweiz

Abteilungsleiter

1986 -1987 Int. Spedition, Schweiz

Coordinator Roadfreight Export/ Import

Besondere Qualifikationen

| Sprachen | Muttersprache | verhandlungssicher | gut | Grundkenntnisse |
|---------------|---------------|--------------------|-----|-----------------|
| Deutsch | X | | | |
| Englisch | | X | | |
| Französisch | | X | | |
| Spanisch | | X | | |
| Chinesisch | | | | X |
| Portugiesisch | | | | X |
| Italienisch | | | | X |

| Landverkehre | sehr gute Kenntnisse | gute Kenntnisse | Grundkenntnisse |
|----------------------|----------------------|-----------------|-----------------|
| Disposition national | | X | |

| Luftfracht | sehr gute Kenntnisse | gute Kenntnisse | Grundkenntnisse |
|-------------------|----------------------|-----------------|-----------------|
| Luftfracht Export | X | | |
| Luftfracht Import | X | | |

| Seefracht | sehr gute Kenntnisse | gute Kenntnisse | Grundkenntnisse |
|------------------|----------------------|-----------------|-----------------|
| Seefracht Import | | X | |
| Seefracht Export | | X | |

| allg. log. & kaufm. Skills | sehr gute Kenntnisse | gute Kenntnisse | Grundkenntnisse |
|----------------------------|----------------------|-----------------|-----------------|
| Vertrieb Innendienst | X | | |
| Vertrieb Aussendienst | X | | |
| Customer Service | X | | |
| Gefahrgut | X | | |
| Schadensbearbeitung | X | | |
| Marketing | X | | |
| Strategie | | X | |
| Finanzbuchhaltung | | X | |
| Controlling | | X | |
| Büroorganisation | | X | |
| Zoll Im-/Export | | X | |

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

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!