



Pricing Manager (m/w/d) RoRo Operator, Hamburg

Sie haben eine Ausbildung zum/zur Schifffahrts- oder Speditionkaufmann/-frau abgeschlossen und dabei Ihr Interesse für Preisgestaltung entdeckt und weiterentwickelt?

Und Sie konnten dies auch bereits für mehr als 5 Jahre in einem Unternehmen der maritimen Industrie mit Schwerpunkt RoRo unter Beweis stellen, suchen aber nun nach einer neuen Herausforderung? Da können wir helfen!

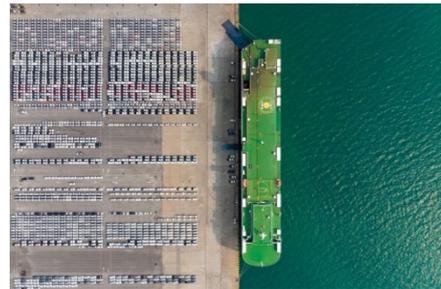
Unser Kunde ist ein stark expandierender RoRo Operator mit Sitz in der Hamburger Innenstadt. Die Flotte besteht aus Autofrachtern, mit denen sowohl Neuwagen als auch andere rollende Ladung weltweit verschifft wird.

Das Team aus erfahrenen Schifffahrtsexperten, strebt die hohe Auslastung der Schiffe und einen sicheren Transport der Ladung von und nach Europa an. Key Account Management, Kundenbindung und marktgerechte Preisgestaltung spielen eine herausragende Rolle im Tagesgeschäft.

Es erwarten Sie flache Hierarchien, ein professionelles junges Team und eine detaillierte Einarbeitung. Flexible Arbeitszeiten, und attraktive Konditionen sind eine Selbstverständlichkeit.

Ihre Aufgaben:

- Bearbeitung aller Preisanfragen für Spotbuchungen
- Bearbeitung von Ausschreibungen
- Ansprechpartner für alle Fragen zur Preisgestaltung
- Aufbau und Pflege vertrauensvoller Beziehungen zu den Bestandskunden
- Tiefes Verständnis der Kunden-Bedarfe
- Akquise von Neukunden
- Begleitung von Vertragsverhandlungen beim Kunden
- Analyse von Marktpreisen und Erstellung und Pflege eines Frachttarifs mit Spotraten für OOG/High and Heavy Ladung
- Excellente Kommunikation mit dem Kunden und den internen Teams
- Bearbeitung von Kundenanliegen



Und Sie? Sie haben idealerweise....

- eine Berufsausbildung zum/zur Schifffahrtskaufmann/-frau oder Speditionkaufmann/-frau erfolgreich abgeschlossen
- mehr als fünf Jahre Berufserfahrung in einer kommerziellen Rolle in der Schifffahrt und hier idealerweise im RoRo Segment erlangt
- Key Account Management Erfahrung
- Kommunikationstalent
- Analytische Fähigkeiten mit einem Sinn für Preisgestaltung
- Verhandlungsgeschick
- Gute Englischkenntnisse
- Den Willen zum Reisen

Bewerbung:

Bitte senden Sie Ihre aussagekräftige Bewerbung mit Angabe Ihres frühestmöglichen Eintrittstermins und Ihrer Gehaltsvorstellung an: info@imrecke-consulting.de

Bei Rückfragen steht Ihnen Matthias Imrecke gerne per Email oder unter folgender Telefonnummer zur Verfügung:
+49-172-4157271

