



ERS Railways

ERS Railways ist ein führender Schienenlogistikdienstleister im Intermodalen Seehafen Hinterlandverkehr und verbindet derzeit im boxXpress Schienennetzwerk deutsche und niederländische Seehäfen mit deutschen und schweizerischen Wirtschaftsmetropolen. Schwerpunkt sind Terminal-to-Terminal und Port-to-Door Verkehre für namenhafte nationale und internationale Spediteure und Reedereien. Zuverlässig bewegt ERS jährlich rd. 475.000 TEU, mit steigender Tendenz.

ERS Railways gehört zur HUPAC Gruppe. Als junges und dynamisches Unternehmen setzen wir auf schlanke und effiziente Strukturen. Die vertriebliche und operative Steuerung des Unternehmens erfolgt in Hamburg.

Für unser Vertriebs-Team in Hamburg suchen wir ab sofort eine*n engagierte*n für

Inside Sales (m/w/d) in Vollzeit

Deine Aufgaben

- Unterstützung der Kollegen aus dem Außenvertrieb und Key Account Management bei der Kundenakquise, Kundenbetreuung und Kundenpflege sowie Erstellung von Preisangeboten
- Durchführung von administrativen Tätigkeiten im Rahmen der Kundenbetreuung, wie bspw. Vertragshinterlegung, Änderungen im Vertragswesen, Preishinterlegung in den jeweiligen kommerziellen Systemen
- Unterstützung der Finanzabteilung beim rechtzeitigen Einzug ausstehender Zahlungen
- Erstellung und Verwaltung rechtzeitiger und genauer Aktualisierungen von verkaufsbezogenen Kundeninformationen
- Vorbereitung und Analyse von KPI-Berichten für den Vertrieb und die Vertriebsabteilung
- Erstellung oder Beauftragung von Tools zur Unterstützung der Vertriebsarbeit
- Proaktive Suche und Anbahnung von (neuen) Kundenbeziehungen im klein- und mittleren Kundensegment
- Betreuung des eigenen Online-Vertriebs der ERS Railways, sowie des Vertriebs über externe Vertriebsplattformen
- Unterstützung bei Marketingtätigkeiten bei ERS Railways
- Verantwortlichkeit für die Internetseite der Vertriebsabteilung
- Wahrnehmung weiterer positionsbezogener Aufgaben nach Vorgabe der Geschäftsleitung

Dein Profil

- Abgeschlossene Ausbildung, optional abgeschlossenes Studium
- Mehrere Jahre Berufserfahrung im Bereich Sales Transportwesen / Logistik
- Sicherer Umgang mit MS Office und den gängigen IT-Systemen
- Sehr gutes Koordinationstalent sowie sehr gute Kommunikations- und Teamfähigkeit
- Durchsetzungsvermögen und Belastbarkeit, auch in Stresssituationen
- Sehr gute Deutschkenntnisse in Wort und Schrift
- Gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift

Wir bieten

- Arbeitsumfeld: Top-Büro in zentraler Innenstadtlage, flache Hierarchien, kurze Entscheidungswege und direkte Kommunikation
- Work-Life-Balance: flexible Arbeitszeiten
- Weg zur Arbeit: wir übernehmen das HVV-ProfiTicket
- Leistungen: Corporate Benefits für Rabatte, kostenlose Getränke und Obst
- Team: regelmäßige Mitarbeiter:innen- und Teamevents und ein nettes Team



Interessiert?

Dann freuen wir uns auf Deine Bewerbungsunterlagen per E-Mail unter Angabe Deines frühestmöglichen Eintrittstermins und Deiner Gehaltsvorstellung.

Kontakt

hr-de@ersrail.com