

Business Development Reefer

Har du erfaring fra reefer-branchen og ambitionerne om at blive en af de profiler, der sætter retningen for morgendagens forretning? Dette job er for dig, der motiveres af at skabe nye muligheder, opbygge stærke relationer og omsætte markedsindsigt til konkret forretning. Som Business Development i vores Reefer team i Aalborg bliver du en nøgleperson i udviklingen af vores markedsposition og en vigtig sparringspartner for både kunder og kolleger.

Om rollen

Du bliver en del af et specialiseret Reefer-miljø, hvor vi arbejder med temperaturkontrollerede logistikløsninger til kunder med høje krav til kvalitet, fleksibilitet og ekspertise. Her gør specialiseret viden, stærke relationer og godt købmandskab forskellen.

I rollen får du ansvaret for at identificere nye forretningsmuligheder, udvikle eksisterende kunderelationer og styrke vores position i markedet. Du bliver virksomhedens ansigt udadtil overfor både eksisterende og potentielle kunder og får stor frihed til at drive egne aktiviteter og udvikle nye samarbejder.

Du arbejder tæt sammen med vores operationelle specialister og kommercielle kolleger for at sikre, at de muligheder, du skaber, bliver omsat til langsigtet og værdiskabende forretning.

Dine primære ansvarsområder omfatter:

- Identificere og udvikle nye forretningsmuligheder inden for Reefer-segmentet
- Opbygge og vedligeholde stærke kunderelationer
- Drive salgsprocesser fra første kontakt til implementeret løsning
- Udarbejde og præsentere kommercielle løsninger
- Følge markedsudviklingen og bidrage til den kommercielle strategi
- Sikre tæt samarbejde mellem kunder, operationelle teams og øvrige forretningsområder

Vi spiller som et hold

Hos Blue Water tror vi på, at de bedste resultater skabes gennem samarbejde. Vi hjælper hinanden, deler viden og arbejder med en åben og tillidsfuld tilgang til både kolleger og kunder. Her får du frihed til at tage initiativ og bringe nye idéer i spil – med et stærkt team i ryggen. Vi værdsætter mennesker, der er nysgerrige på markedet, interesserer sig for kundernes forretning og aktivt bidrager til fællesskabet.

Og vi spiller for at vinde

Du får succes, når du kombinerer et kommercielt mindset med evnen til at skabe tillidsfulde relationer. Du ser muligheder, åbner døre til nye kunder og markeder og forstår værdien af stærke operationelle leverancer.

Du skaber værdi gennem relationer

Vi forestiller os, at du enten er en erfaren reefer-speditør med kommercielle ambitioner, eller at du allerede arbejder med business development, salg eller kommerciel udvikling inden for transport og logistik.

Derudover ser vi gerne, at du:

- Er udadvendt, nysgerrig og god til at skabe relationer
- Arbejder selvstændigt og tager ansvar for egne aktiviteter
- Er resultatorienteret uden at gå på kompromis med kvalitet og relationer
- Kommunikerer professionelt på dansk og engelsk
- Arbejder struktureret med kundeopfølgning og pipeline management

Vi tilbyder

Du får frihed til at tage initiativ, træffe beslutninger og sætte dit præg på udviklingen af

Reefer-forretningen. Du bliver en del af et stærkt fællesskab med gode muligheder for både faglig og personlig udvikling i en international organisation med korte beslutningsveje.

Kontakt

Har du spørgsmål til stillingen, er du velkommen til at kontakte Mads Jakobsen, Head of Commercial Activities, Reefer Sea Nordic på mobil +45 42 12 47 40.

Sammen skaber vi løsninger

Blue Water Shipping er en global transport- og logistikvirksomhed, der tilbyder services inden for moderne supply chain management. Siden grundlæggelsen i Danmark i 1972 har vi leveret komplette og skræddersyede løsninger til kunder over hele verden.

Med mere end 80 kontorer globalt kombinerer vi et stærkt internationalt netværk med lokal ekspertise. Vores 2800 medarbejdere arbejder hver dag for at levere høj kvalitet, stærke løsninger og god service til vores kunder.