



Die **AFS Aviation Fuel Services GmbH**, eine Beteiligungsgesellschaft der Swissport Deutschland GmbH und der Deutsche Lufthansa AG, ist ein Dienstleistungsunternehmen mit dem Schwerpunkt in der Betankung von Luftfahrzeugen an zehn deutschen, zwei österreichischen und einem norwegischen Verkehrsflughafen. Die Dienstleistung umfasst zudem den Transport und die Lagerung von Flugkraftstoffen, den Betrieb von Tankanlagen sowie das Management von Joint Ventures der Mineralölindustrie.

Für unsere Zentrale in Hamburg suchen wir Sie als

Sales and Business Development Manager (m/w/d)

Ihre Aufgaben:

- Durchführung von Marktanalysen und Erstellung von Business Plänen und Wachstumsstrategien in der Luftfahrtbranche sowie Einbeziehung neuer Entwicklung im Fuelsektor (z.B. SAF- Sustainable Aviation Fuel, Hydrogen etc.)
- Kommunikation mit nationalen und internationalen Kunden und Lieferanten der Luftfahrtbranche
- Eigenverantwortliche Erstellung von Auswertungen, Analyse von Angeboten und Preisen insbesondere unter Berücksichtigung der Deckungsbeitragsrechnung
- Selbständige Entwicklung von Akquisitionsstrategien zur Gewinnung von Neukunden
- Prüfung von Ideen und Konzepten zur Weiterentwicklung unserer Dienstleistungen im europäischen Markt im Rahmen der Unternehmensstrategie
- Unterstützung des Head of Commercial and des Geschäftsführers bei Abstimmung, Überwachung und Durchführung der Vorgänge über alle Vertriebsphasen (Präsentationen, Angebote, Bestellungen, Vertragsmanagement etc.)
- Verantwortung für die Kommunikation zwischen Geschäftsführung und den Führungskräften in den Betrieben in sämtlichen Vertriebsbelangen
- Projektmanagement im Bereich Vertrieb und Business Development

Ihr Profil:

- Erfolgreich abgeschlossenes Studium der Wirtschaftswissenschaften oder Wirtschaftsingenieurwesen oder vergleichbarer Studiengänge
- Berufs- oder Praktikumserfahrung im Sales und/oder Projektmanagement im vertrieblichen Bereich
- Verhandlungssicheres Deutsch und Englisch
- Sehr gute Kommunikationsfähigkeiten und diplomatisches Geschick
- Gute analytische und konzeptionelle Fähigkeiten
- Selbständige zielorientierte und strukturierte Arbeitsweise
- Sicherer Umgang mit den gängigen MS Office Tools
- Internationale Reisebereitschaft

Was wir Ihnen bieten:

- Eine Anstellung auf unbefristeter Basis
- Flache Hierarchien und kurze Entscheidungswege in einem familiären Arbeitsumfeld
- Spannende und vielfältige Aufgaben
- Vielfältige Weiterbildungs- und Entwicklungsmöglichkeiten
- Diverse Mitarbeiter-Benefits: z.B. 30 Tage Urlaub, einen Zuschuss zu gesundheitsorientierten Sportkursen, eine firmenfinanzierte Unfallversicherung auch für den privaten Bereich, Corporate Benefits, JobRad, kostenfreie Parkplätze in der hauseigenen Tiefgarage sowie kostenlosen Getränke
- Flexible und familienfreundliche Arbeitszeiten, mit der Option auch von zu Hause zu arbeiten
- Eine offene Unternehmenskultur

Falls wir Ihr Interesse geweckt haben bewerben Sie sich bitte mit Angabe Ihrer Verfügbarkeit und Gehaltsvorstellung per E-Mail unter: Recruiting@afs.aero.