



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 und drei österreichischen Verkehrsflughäfen. 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 & Business Development Manager (m/w/d) in Vollzeit

Ihre Aufgaben:

- Marktanalysen (Deutschland, Europa) sowie Erstellung von Business Plänen zur Stärkung der Wachstumsstrategie der AFS gemeinsam mit seinen Gesellschaftern Lufthansa und Swissport
- Einbeziehung technischer Entwicklungen (z.B. SAF-Sustainable Aviation Fuel, Hydrogen) und Beachtung der mittel- und langfristigen Veränderungen in der Versorgungsstruktur
- Nutzung moderner Tools zur Erstellung und Bewertung von Business Cases
- Management der kommerziellen Verträge
- Entwicklung moderner Akquisitionsstrategien zur Gewinnung von Neukunden
- Ergebnisorientierte Kommunikation mit nationalen und internationalen Kunden der Luftfahrtbranche
- Zielorientiertes Projektmanagement unter Nutzung virtueller Umgebungen
- Nutzung moderner Marketingauftritte in den sozialen Medien

Ihr Profil:

- Erfolgreich abgeschlossenes Studium der Wirtschaftswissenschaften oder Wirtschaftsingenieurswesen oder vergleichbarer Studiengänge
- Berufs- oder Praktikumserfahrung im kommerziellen Bereich mit Einbeziehung von Marketingfähigkeiten
- 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 und sozialen Medien
- Erfahrung in der Anwendung von MS Power BI wünschenswert
- 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, 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.