



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.

Bei uns erwarten Sie spannende Herausforderungen in einem dynamischen Umfeld mit flachen Hierarchien und kurzen Entscheidungswegen. Werden Sie Teil unseres engagierten Teams und gestalten Sie die Zukunft der Luftfahrtversorgung aktiv mit!

Für unsere Zentrale in Hamburg suchen wir Sie als

Sales & Business Development Manager (m/w/d) in Vollzeit

Was wir Ihnen bieten:

- Eine Anstellung auf unbefristeter Basis
- Flache Hierarchien und kurze Entscheidungswege in einem familiären Arbeitsumfeld
- Vielfältige und spannende Aufgaben mit Gestaltungsspielraum
- Umfangreiche Weiterbildungs- und Entwicklungsmöglichkeiten
- Attraktive 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, die Innovation und Teamarbeit fördert

Ihre Aufgaben:

- Entwicklung und Umsetzung von 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 im Hinblick auf Laufzeiten und Inhalte
- Entwicklung innovativer Akquisitionsstrategien zur Gewinnung von Neukunden
- Ergebnisorientierte Kommunikation mit nationalen und internationalen Kunden der Luftfahrtbranche
- Zielorientiertes Projektmanagement unter Nutzung virtueller Umgebungen
- Aufbau und Pflege moderner Marketingauftritte in den sozialen Medien

Ihr Profil:

- Erfolgreich abgeschlossenes Studium der Wirtschaftswissenschaften oder Wirtschaftsingenieurwesen oder vergleichbarer Studiengänge
- Berufs- oder Praktikumserfahrung im kommerziellen Bereich mit Marketing- und Kundenkontaktkenntnissen
- Verhandlungssichere Deutsch- und Englischkenntnisse
- Ausgezeichnete Kommunikationsfähigkeiten und diplomatisches Geschick
- Analytisches Denkvermögen sowie konzeptionelle Stärke
- Selbständige, zielorientierte und strukturierte Arbeitsweise
- Sicherer Umgang mit MS Office, sozialen Medien und idealerweise MS Power BI
- Bereitschaft zu internationalen Reisen

Haben wir Ihr Interesse geweckt?

Dann freuen wir uns auf Ihre Bewerbung mit Angabe Ihrer Verfügbarkeit und Gehaltsvorstellung per E-Mail unter: recruiting@afs.aero