

Imagetext / Arbeitgebervorstellung

Wie soll Ihr nächster Job aussehen?




Die Luftfahrtindustrie sucht eine Reihe von Qualifikationen und benötigt Ihr persönliches und fachliches Knowhow.

Fühlen Sie sich angesprochen? Argo Aviation bringt Sie direkt zum Take-off - schnell und präzise.

Für unsere Niederlassung in **Hamburg** suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen **Vertriebsmitarbeiter mit Rekrutierungsaufgaben** (m/w/d)

Vertrieb & Rekrutierung Luftfahrt (m/w/d)

(11516)

 Standort: Hamburg  Anstellungsart(en): Vollzeit  Beschäftigungsbeginn: ab sofort

Diese Aufgaben erwarten Sie:

Die Tätigkeit als Vertriebsmitarbeiter mit Rekrutierungsaufgaben in der Personaldienstleistung mit Fokus Luftfahrt-Branche beinhaltet folgende Aufgabenschwerpunkte (m/w/d):

- Aufbau und Pflege langfristiger Geschäftsbeziehungen zu Unternehmen in der Luftfahrtbranche.
- Identifikation und Ansprache potenzieller Neukunden, um das Kundenportfolio zu erweitern. Durchführung von Bedarfsanalysen bei Bestands- und Neukunden zur Ermittlung von Personalanforderungen.
- Erstellung von Angeboten und Verhandlungen von Verträgen unter Berücksichtigung von Unternehmenszielen und Kundenanforderungen.
- Verantwortung für die Erreichung der Umsatz- und Wachstumsziele durch erfolgreiche Vertragsabschlüsse.
- Koordination des gesamten Prozesses der Personalvermittlung, von der Anforderungsaufnahme über die Bewerberauswahl bis zur Besetzung der Positionen.
- Enge Zusammenarbeit mit dem Recruiting-Team, um sicherzustellen, dass die richtigen Kandidat*innen für die spezifischen Anforderungen der Kunden gefunden werden.
- Analyse der Markttrends und des Wettbewerbsumfelds in der Luftfahrtbranche, um neue Geschäftsmöglichkeiten zu identifizieren.
- Entwicklung und Umsetzung von Vertriebsstrategien zur Stärkung der Marktposition.
- Sicherstellung einer hohen Kundenzufriedenheit durch kontinuierliche Betreuung und professionelle Nachverfolgung nach der Personalvermittlung.
- Proaktive Lösung von Problemen und Herausforderungen, um die langfristige Kundenbindung zu gewährleisten.
- Erstellung regelmäßiger Berichte über Vertriebsaktivitäten, Marktentwicklungen und Kundenfeedback.
- Pflege und Aktualisierung von Kundendaten und Verkaufschancen im CRM-System.

Das bringen Sie mit:

- Abgeschlossenes Studium oder vergleichbare Ausbildung, idealerweise mit Schwerpunkt in der Luftfahrt, im Vertrieb oder in der Personaldienstleistung
- Erste Erfahrung im Vertrieb und in der Rekrutierung, vorzugsweise in der Luftfahrtbranche oder in der Personaldienstleistung
- Gutes Wissen über technisch-handwerkliche Berufsbilder von Vorteil
- Sehr gute Deutsch- und gute Englischkenntnisse
- Ausgeprägte Kommunikations- und Verhandlungsfähigkeiten
- Hohe Kundenorientierung und die Fähigkeit, langfristige Geschäftsbeziehungen aufzubauen und zu pflegen
- Starkes analytisches Denken und die Fähigkeit, Marktchancen zu erkennen und zu nutzen
- Eigenständige und strukturierte Arbeitsweise

Ihr Plus bei uns:

- Arbeitsplatz in der Einflugschneise des Hamburger Flughafen (Nord/Süd) – arbeiten, wo andere rüber fliegen; ggf. auch auf der Basis der Lufthansa Technik
- Deutschlandticket
- Mitarbeitervorteile und -vergünstigungen durch Corporate Benefits
- Mitarbeit in einem freundlichen und aufgeschlossenen Umfeld
- einen Arbeitsplatz in einem modernen Büro mit Kaffee, Wasser und Tee-Flatrate

Kontaktdaten für Stellenanzeige

Um Ihre Bewerbung sorgfältig zu prüfen, benötigen wir Ihren aktuellen **Lebenslauf** mit Tätigkeitsangaben sowie Ihre **Zeugnisse**.

Der schnellste Weg zu uns führt über den Bewerber-Button auf unserer Homepage.

Alternativ schicken Sie uns gerne Ihre Unterlagen per Mail an:

bewerbung.aviation.hamburg@argo.work

[Impressum](#)