



**MORE WITH YOU! – Gestalte
mit uns die Zukunft der
Intralogistik!**

AI generated

JUNGHEINRICH

Senior Director (m/w/d) Global Sales Development



Gesellschaft
JH AG



Geschäftsbereich
Vertrieb



Standort
Hamburg & anteiliges
Home-Office



Beginn
ab sofort



Wochenstunden
40 Std.



Vertragsart
Vollzeit

BEWERBEN

Mehr mit dir – Gestalte mit uns die Zukunft der Intralogistik! Seit 1953 entwickeln wir bei Jungheinrich smarte und nachhaltige Lösungen für den weltweiten Materialfluss - von intelligenten Fahrzeugen bis hin zu vollautomatisierten Systemen. Heute sind wir über 21.000 Kolleg*innen weltweit, vereint durch die Überzeugung, dass wir gemeinsam mehr bewegen können.

Deine Aufgaben

- Take responsibility for the global prioritization of market and product opportunities, setting clear priorities for future business development
- By consolidating insights from market intelligence and regional feedback, you create global transparency and clear priorities
- Design and continuously develop multi-channel go-to-market approaches for direct and indirect sales channels, while ensuring the regions'

ability to implement them through appropriate methods, playbooks, and tools

- Selected global growth initiatives, such as market entries, the development of new verticals, and strategic growth programs, are actively driven and managed by you
- Establish clear structures and responsibilities, implement effective governance, and ensure effective collaboration at both global and regional level
- As a leader, build a high-performing team as a global center of competence and continuously develop it further

Dein Profil

- A university degree in Business Administration, Industrial Engineering, or a comparable field, preferably with a focus on logistics or international trade
- Proven international experience in a leadership role within strategic sales or business development, ideally in matrix organizations
- A demonstrated track record of delivering growth through the development of new markets and the introduction of new products
- Experience in leading cross-functional and intercultural teams with measurable business success
- A sound understanding of B2B market dynamics, customer needs, and competitive landscapes
- Strong expertise in market analysis, segmentation, and the development of go-to-market approaches, including the use of internal and external data sources
- Strong intercultural competence and confident stakeholder management up to executive level, combined with an analytical and results-oriented approach

Deine Vorteile



30 Tage Urlaub



Attraktive
Vergütung



Betriebsrestaurant
und Barista Bar



Dienstwagen



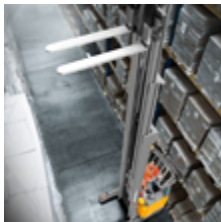
Spannende
Aufgaben

Deine Zusatz-Infos



Dein Einsatzbereich

Von unserer hochmodernen und international ausgerichteten Unternehmenszentrale in Hamburg Wandsbek aus treiben wir den gemeinsamen Wachstumskurs voran und gestalten unseren stetigen Wandel.



Über Jungheinrich

Wir zählen zu den weltweit führenden Unternehmen der Intralogistik mit einem einzigartigen Produktportfolio: vom konventionellen Flurförderzeug bis hin zu vollautomatisierten Lösungen.



Kontakt

Alexander Laubisch

Telefon

www.jungheinrich.com/karriere

BEWERBEN

