



**LÜBECK**  
BÜNDELUNGSPUNKT DER OSTSEE

Die **Lübecker Hafen-Gesellschaft** ist Deutschlands größter Hafenbetreiber an der Ostsee.

Wir bieten Ihnen:

- Hochfrequente Verbindungen ins Baltikum, nach Skandinavien, Finnland und Russland
- Herausragende intermodale Hinterlandverbindungen nach Mittel- und Südwesteuropa
- Logistische Komplett-Lösungen aus einer Hand – gemeinsam mit unseren Tochterunternehmen

Shaping Baltic Shipments

[www.lhg.com](http://www.lhg.com)

Die Lübecker Hafen-Gesellschaft mbH (LHG) betreibt die öffentlichen Häfen in der Hansestadt Lübeck und ist Deutschlands größter Ro-Ro-Hafenbetreiber an der Ostsee. Unser Unternehmen ist mehrheitlich im Besitz der Hansestadt Lübeck (62,5%) und beschäftigt rund 750 Mitarbeiter.

Die LHG betreibt entlang der Trave vier Hafenterminals mit 18 Schiffsanlegern und einer Gesamtfläche von 156 Hektar. Neben dem Kerngeschäft, dem Hafenumschlag, dem Stauereibetrieb und der Lagerhaltung, bietet die LHG als moderne Logistikgruppe gemeinsam mit ihren Tochterunternehmen und Beteiligungen eine breite Palette von Dienstleistungen an. Pro Jahr werden mehr als 21 Millionen Tonnen Güter an unseren Terminals umgeschlagen. Darunter rollende Ladung wie Lkw und Sattelaufleger, Container, Forstprodukte (Papier, Zellstoff, Holz), Stahl, Neufahrzeuge, aber auch Massengüter wie Düngemittel oder Baustoffe.

Wir suchen zum 01.10.2021 eine/n

## Leiter:in Marketing und Vertrieb (m/w/d)

Zu Ihren Aufgaben zählt neben der Planung und Steuerung der strategischen Ausrichtung des Vertriebs, die Umsetzung einer abgestimmten Marktbearbeitungs- und Terminalstrategie. Sie wirken mit bei der jährlichen Budgetplanung und tragen die Verantwortung für die Erreichung der festgelegten Vertriebsziele. Des Weiteren verantworten Sie die Führung Ihres Teams. Hierzu gehören das Initiieren, Entwickeln und Umsetzen zielgerichteter Organisations- und Personalentwicklungsmaßnahmen. Auch die Durchführung von Marktbeobachtungen und Wettbewerbsanalysen fällt in Ihren Verantwortungsbereich.

### Voraussetzungen:

- abgeschlossenes betriebswirtschaftliches bzw. logistisches Studium (HS/ FH) vorzugsweise mit dem Schwerpunkt Vertrieb oder eine vergleichbare Ausbildung
- mehrjährige Berufserfahrung in einer vergleichbaren Position, optimalerweise in einem Hafenbetrieb oder der Hafenvirtschaft
- umfassende operative und strategische Erfahrungen in der Leitung eines Kunden Accounts oder Profitcenters
- Methodenkenntnisse und Erfahrung im Zusammenhang mit Vertriebsstrukturentwicklung
- Sehr gute Deutsch-, Englisch- und idealerweise Finnisch- und Schwedischkenntnisse

### Sie sollten:

- eine kommunikationsstarke, entscheidungsfreudige und authentische Persönlichkeit sein
- eine große Überzeugungsfähigkeit, gutes Verhandlungsgeschick, hohes Maß an Verantwortungsbewusstsein, Diskretion, Belastbarkeit und zeitliche Flexibilität mitbringen
- nationale und internationale Reisereisebereitschaft besitzen

### Wir bieten:

- anspruchsvolle und abwechslungsreiche Aufgaben mit einem hohen Verantwortungsumfang
- gründliche Einarbeitung und praxisorientierte Qualifizierung
- eine außertarifliche Vergütung

Freuen Sie sich auf abwechslungsreiche Herausforderungen in einem Arbeitsumfeld, in dem immer etwas los ist: dem Lübecker Hafen! Wenn Sie Interesse an dieser vielseitigen Tätigkeit haben, senden Sie bitte Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen per Mail an [bewerbung@lhg.com](mailto:bewerbung@lhg.com).

Schwerbehinderte werden bei gleicher Eignung, Befähigung und fachlichen Leistungen bevorzugt berücksichtigt. Die LHG strebt eine Erhöhung des Frauenanteils an. Aus diesem Grund werden qualifizierte Frauen ausdrücklich aufgefordert, sich zu bewerben.

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung!



Shaping Baltic Shipments