

Werkstudent (m/w/d) – Vertriebsunterstützung Logistik

Online seit 05.11.2025 | 2025-11-05-944391 | Werkstudent:in

Stellenbeschreibung

Über uns

Die PostNord International GmbH ist eine 100%ige Tochterfirma der schwedischen Aktiengesellschaft PostNord AB mit Headquarter in Solna, Schweden, welche 2009 durch einen Zusammenschluss der dänischen und schwedischen Post gegründet wurde und der führende Lieferant von Kommunikations- und Logistiklösungen in der nordischen Region mit den Ländern Dänemark, Schweden, Norwegen und Finnland ist.

Wir bieten für unsere Kunden (Direktkunden und andere Logistikdienstleister) Transporte (Sammelgut, FTL, LTL) zwischen Mitteleuropa und Skandinavien an, die zu großen Teilen an unserem Standort in Lübeck sortiert, umgeschlagen und konsolidiert weiter verladen werden. Mit über 100 qualifizierten und engagierten Mitarbeitern stellen wir uns den stetig wachsenden Anforderungen des Marktes. Das Unternehmen ist dabei dynamisch, profitabel und wächst kontinuierlich.

Paletten und Pakete, sowohl im B2B- als auch B2C-Geschäft, erreichen mit PostNord ihre Bestimmungsorte. Dabei nutzen wir effiziente und transparente Logistikprozesse, die nach ISO9001:2015 und dem internationalen Transportsicherheitsstandard TAPA zertifiziert sind. Dabei hilft uns das moderne Areal gegenüber vom Skandinavienkai, auf dem täglich mehr als 100 Fahrzeuge ein und ausfahren.

Unser Unternehmen legt großen Wert auf Umweltbewusstsein und setzt sich aktiv für den Umweltschutz ein. Wir unterstützen Umweltinitiativen, beeinflussen relevante Umweltaspekte positiv und priorisieren Umweltbelange in unserem Handeln.

Standort

Lübeck-Travemünde

Ihre Aufgaben

- Auswertung von Datenbanken (z. B. Similarweb) nach definierten Kriterien
- Strukturierte Aufbereitung der Ergebnisse (z. B. in Excel/PowerPoint) für die interne Weitergabe an Key Account Manager/in
- Identifikation potenzieller Geschäftskunden und Herstellung des Erstkontakts mit Logistikverantwortlichen
- Vermittlung der Kernleistungen von PostNord sowie Analyse und Hinterfragung bestehender Versandstrukturen
- Wecken von Motivation für ein vertiefendes Gespräch und Arrangement eines Follow-ups mit einem Key Account Manager/in (Persönlich oder Online)
- Dokumentation der Gespräche und Pflege relevanter Daten im CRM-System
- Mitarbeit an der Weiterentwicklung interner Vertriebs- und Rechercheprozesse (z. B. Optimierung von Suchkriterien, Feedbackschleifen mit dem KAM-Team)

Anforderungsprofil & Qualifikationen

Ihr Profil

Fachliche Kompetenzen

- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift sowie in der aktiven mündlichen Kommunikation, da ein großer Teil der Arbeit in beiden Sprachen erfolgt
- Analytisches Denkvermögen und gutes Verständnis für Datenbanken
- Grundkenntnisse logistischer Abläufe
- Gute Anwendungskompetenz der MS-Office-Produkte
- Vorteilhaft: Anwendungskennntnisse von CRM-Tools (z. B. Salesforce)
- Betriebswirtschaftlich denkende und agierende Persönlichkeit
- Gute analytische und konzeptionelle Kompetenz

Persönliche Eigenschaften

- Ausgeprägte kommunikative Fähigkeiten, verbunden mit Redegewandtheit und Schlagfertigkeit

- Neugier und Motivation, sich in neue Themenfelder einzuarbeiten
- Dienstleistungsmentalität und Qualitätsorientierung
- Einsatzbereitschaft und Flexibilität
- Teamfähigkeit und Eigeninitiative
- Offenheit und Aufgeschlossenheit

Beschäftigungsart

Die Position ist als Werkstudententätigkeit ausgelegt. Der wöchentliche Umfang beträgt mindestens 10 Stunden und kann bis zu 20 Stunden betragen. Die Einteilung der Arbeitszeit erfolgt dabei flexibel in Abstimmung mit dem Studium und den betrieblichen Erfordernissen.

Warum wir?

Entwicklung & Karriere

- Strukturierte Einarbeitung, regelmäßiges Feedback und persönliche Betreuung in einer offenen Lernkultur
- Unterstützung bei Fort- und Weiterbildungen sowie praxisnahe Einblicke in Logistik- und Vertriebsprozesse eines internationalen Konzerns
- Aufbau eines wertvollen Netzwerks durch die Zusammenarbeit mit erfahrenen Kolleg:innen und Führungskräften

Work-Life-Balance & Flexibilität

- Flexible Arbeitszeiten und mobiles Arbeiten an bis zu 2 Tagen pro Woche für die ideale Vereinbarkeit mit dem Studium
- 28 Urlaubstage plus zusätzlich arbeitsfrei an Weihnachten und Silvester

Gesundheit & Vorsorge

- Betriebliche Krankenversicherung mit einem jährlichen Gesundheitsbudget von 650 € sowie Gruppen-Unfallversicherung auch für private Unfälle
- Attraktive Altersvorsorge mit überdurchschnittlichem Arbeitgeberzuschuss
- Zuschuss zu EGYM Wellpass für vielfältige Sport-, Fitness- und Wellnessangebote

Arbeitsumfeld & Extras

- Moderne Arbeitsplätze mit ergonomischer Ausstattung, Dual-Monitor-Setup, Laptop und Firmenhandy für mobiles Arbeiten
- Flache Hierarchien, kurze Entscheidungswege und regelmäßige Betriebsveranstaltungen für eine offene Zusammenarbeit
- Frisches Obst, kostenfreie Getränke (Wasser, Kaffee), Snack- und Essensautomaten sowie Mitarbeiterparkplätze direkt vor Ort
- Fahrradleasing über Lease a Bike als nachhaltige Mobilitätslösung

Ansprechpartner/in

Für Fragen zur Position oder zum Bewerbungsprozess steht Ihnen **Pia Braasch** gerne zur Verfügung:

Telefon: 04502 / 3008 - 167

E-Mail: karriere.de@postnord.com

Stellenmerkmale

Beschäftigungsart	Werkstudent:in
Tätigkeitsbereich	Vertrieb und Verkauf
Beschäftigungsumfang	Teilzeit (unbefristet)
Home Office	Nein
Berufserfahrung	< 1 Jahr
Bewerbungslink	https://t.gohiring.com/h/8cfaa43accdb3f7bd59af64876ed3d8d7765e1bce844a15f189e9814ad9aada2

Kontaktdaten

Firma/Hochschule	PostNord International GmbH
Kontakt	null
E-Mail	 postnord-logistics-gmbh-jobs@m.personio.de

Beschäftigungsort/e

Stellenportal Lübeck

Skandinavienallee, 23570 Lübeck