



Sales Manager (m/w/d)

Vollzeit in Hamburg



E-Mobilität ist die Zukunft... und sie hat bereits begonnen!

Die Stärke von Eneco eMobility ist unsere Fähigkeit, schnell und professionell maßgeschneiderte Lösungen für den eMobility-Lösungen zu erstellen. Unsere Kunden sind hauptsächlich Geschäftskunden, wie z. B. Leasing- und Automobilfirmen. Wir arbeiten bei Eneco eMobility in einer informellen Atmosphäre zusammen. Dank der kurzen Kommunikationswege zwischen den verschiedenen Abteilungen können wir Themen schnell und effizient bearbeiten. Im Team herrscht ein enormer Elan, mit dem wir unsere Kunden und Partner beim Umstieg auf die Elektromobilität optimal unterstützen. Wir fühlen uns für unsere Kunden verantwortlich und betrachten ihre Herausforderungen als unsere eigenen. Wir arbeiten immer mit Respekt vor der Natur, der Umwelt und voreinander und sorgen dafür, dass die Welt mit nachhaltigem, elektrischem Transport ein bisschen schöner und sauberer wird.

Was wir suchen

Für unseren brandneuen Standort in Hamburg suchen wir nun dich zum Aufbau einer neuen Sales Business Unit für die Bereiche B2C und B2B2C. Daher kommst du idealerweise aus der Branche oder hast Erfahrung mit der Elektromobilität und besitzt gute Marktkenntnisse, um unsere Vertriebsgebiete aufzubauen und weiter auszubauen.

Das erwartet dich

- Kontinuierliche Marktanalyse zur Gewinnung von Neukunden mit dem Schwerpunkt Leasing & Automotive
- Präsentation und aktiver Vertrieb unserer Produkte & Dienstleistungen bei Neukunden
- Bewertung der Kundenanforderungen und Formulierung von Lösungsansätzen durch technische Produkt- & Projektberatung
- Erstellung von Angeboten, Angebotsunterlagen und E-Mobilitätskonzepten für spezielle Zielgruppen
- Ausbau und Pflege der Geschäftsbeziehungen zu Bestandskunden mit dem Ziel der nachhaltigen Umsatzsteigerung

Deine Erfahrung ist gefragt

- Technische Ausbildung oder Studium aus den Bereichen Automobil- & Fahrzeugindustrie, Wirtschaftsingenieurwesen oder Elektrotechnik
- Mehrjährige Berufserfahrung (mind. 3 Jahre) im Vertrieb von technischen Produkten, idealerweise aus den Bereichen Automotive, Leasing e-Mobility oder erneuerbare Energien
- Hohe Kommunikationsfähigkeit mit verhandlungssicheren Kenntnissen in Deutsch sowie Englisch
- Hands-on-Mentalität, hohe Kooperations- und Teamfähigkeit sowie Zielorientierung

Was ist für uns wichtig?

Kunden, Menschen und Sinn sind zentral für unser Unternehmen. Wir glauben, dass es wichtig ist, dass sich jeder im Büro gehört und geschätzt fühlt, und wir legen großen Wert auf unsere offene Atmosphäre, die persönliche und berufliche Entwicklung sowie das Wohlbefinden und die Vitalität unserer Kollegen. In einer Branche mit einem schnellen Entwicklungstempo und hohen Anforderungen an den Einzelnen glauben wir, dass es wichtig ist, sich umeinander und um uns selbst zu kümmern. Um über die Aktivitäten unserer Kollegen auf dem Laufenden zu bleiben, investieren wir viel in unser Team und die gegenseitige Kommunikation.

Interessiert?

Wir freuen uns über deine aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen mit Gehaltsvorstellung und möglichem Eintrittstermin per mail an work@eneco-emobility.com