



Business Development Manager (m/w/d)

Vollzeit, Kitzingen



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

Werde Teil von chargeIT mobility - einer der führenden Anbieter intelligenter Ladesysteme für Elektrofahrzeuge. Unsere leistungsfähigen IT-Technologien vernetzen E-Flotten, Stromnetze und Nutzer. Wir liefern von der reinen Ladesystem-Hardware über Lösungen der Informations- und Kommunikationstechnologie bis hin zu vollständig integrierbaren Komplettlösungen.

chargeIT mobility bietet spannende Einblicke in die Welt der E-Mobilität und wir suchen dich zur Unterstützung für das Wachstum unserer Organisation im B2B-Segment mit den Schwerpunkten Flottenmanagement, Commercials & Industrials, Leisure und Retail. Daher kommst du idealerweise aus der Branche oder hast Erfahrung mit der Elektromobilität und besitzt gute Marktkenntnisse, um unsere Kundenbeziehungen und Vertriebsgebiete weiter auszubauen.

Dies sind deine Aufgaben

- Du identifizierst und bewertest systematisch neue Geschäftspotenziale und Märkte und stellst unser Geschäft von morgen sicher
- Du führst Markt- und Wettbewerbsanalysen durch und erkennst hierbei Trends für unsere Geschäftsfeldentwicklung
- Du bist verantwortlich für die Intensivierung vorhandener und neuer Kundenpotenziale, sowie der Weiterentwicklung unserer Business Unit B2B
- Du bist unsere Unterstützung bei der Erstellung von Kampagnen, e-Mobility-Konzepten sowie Angebotsunterlagen für spezielle Zielgruppen
- Hierbei arbeitest du eng mit unseren Sales Managern zusammen
- Du verantwortest die technische Produkt- und Projektberatung zu e-Mobility-Konzepten

Dies zeichnet dich aus

- Du hast eine Ausbildung oder ein Studium im Bereich Wirtschaftswissenschaften oder Elektrotechnik
- Du verfügst über einschlägige Erfahrung in der strategischen und vertriebsorientierten Unternehmensentwicklung, idealerweise aus dem Bereich Automotive, Leasing oder eMobility
- Du besitzt ein ausgezeichnetes Verständnis der Prozesse in den Bereichen Vertrieb, Geschäftsentwicklung und Account Management
- Du hast eine ausgeprägte Fähigkeit, starke Kundenbeziehungen aufzubauen
- Du überzeugst durch Kommunikations- und Präsentationsfähigkeit
- Verhandlungssichere Deutsch- und Englischkenntnisse runden dein Profil ab

Benefits

- Moderner EV- oder PHEV-Firmenwagen
- Mobiles Arbeiten: im Office, zu Hause und unterwegs
- Flexible Arbeitszeit- und Urlaubsgestaltung
- Flache Hierarchien
- Betriebliche Altersvorsorge & Versicherungen
- (E-) Bikes zu Top-Konditionen über das Gehalt leasen
- Individuelles Weiterbildungsbudget
- Regelmäßige Teamevents

Interessiert

Wir freuen uns über deine aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen mit Gehaltsvorstellung und möglichem Eintrittstermin per Mail an jobs@chargeIT-mobility.com

Du möchtest noch mehr über die Stelle und uns erfahren?

Weitere Informationen findest du auf www.chargeIT-mobility.com