



**DU hast Lust etwas zu reißen und die Welt ein Stückchen besser zu machen?**

**Teamgeist, Entfaltung und Spaß bei der Arbeit sind für dich sehr wichtig?**

**DU begeisterst dich für die Energie- und Mobilitätswende?**

**Dann bist du bei FIRMENLADEN genau richtig!**

FIRMENLADEN steht für skalierbare, intelligente und nachhaltige Energie- und Ladelösungen für Unternehmen. Wir betrachten dabei nicht nur den Fuhrpark der Unternehmen, sondern auch die Spezifikationen der Standorte, um eine ganzheitliche Steigerung der Energieeffizienz, Erfüllung von Umweltvorgaben und umfassende E-Mobilitätslösungen zu ermöglichen. Und vor allem steht FIRMENLADEN für ein dynamisches, motiviertes Team, welches jeden Tag kunden- & lösungsorientiert und mit Begeisterung bei der Arbeit ist. Zur Verstärkung unseres Teams, suchen wir eine/n **Sales Manager/in**.

## Dein Know-How überzeugt

- Du hast ein abgeschlossenes Studium im Bereich Betriebswirtschaft, Wirtschaftswissenschaften, Wirtschaftsingenieurwesens oder vergleichbar
- Du hast Vorkenntnisse im Bereich Vertrieb und/oder Key Account Management
- Du bist zielorientiert, engagiert und bereit dich persönlich und fachlich weiterzuentwickeln
- Du hast ausgeprägte Kommunikations- und Verhandlungsfähigkeiten und ein hohes Maß an Kundenorientierung und Servicebereitschaft zeichnen dich aus
- Du bist ein Teamplayer mit einer kommunikativen und aufgeschlossenen Persönlichkeit
- Du beherrschst die deutsche und englische Sprache

## Deine Aufgaben

Als **Sales Manager/in** bist du für den aktiven Auf- und Ausbau unserer Kundenbeziehungen verantwortlich. Du stehst im direkten Kontakt mit dem Kunden und begleitest ihn den gesamten Vertriebsprozess - von der ersten Kontaktaufnahme bis zum Vertragsabschluss.

Deine Aufgaben im Detail:

- Identifikation und Ansprache potenzieller Neukunden (B2B) im Bereich Elektromobilität
- Durchführung von Erstgesprächen, Präsentationen und Produkt-Demos – persönlich oder digital
- Betreuung und Ausbau von Bestandskundenbeziehungen mit dem Ziel langfristiger Partnerschaften
- Erstellung maßgeschneiderter Angebote und Begleitung des gesamten Verkaufsprozesses bis zum Abschluss
- Beobachtung aktueller Marktentwicklungen und Kundenanforderungen
- Teilnahme an Messen, Events und Netzwerktreffen zur Steigerung der Marktbekanntheit und Akquise neuer Kunden

## Darauf kannst du dich bei FIRMENLADEN freuen

- Wir bieten Dir eine vielseitige, interessante und herausfordernde Tätigkeit
- Flache Hierarchien sowie ein offenes und motiviertes Team
- 30 Tage Urlaub und ein flexibles, hybrides Arbeitszeitmodell sind für uns eine Selbstverständlichkeit
- Regelmäßige Team-Events fördern unseren Teamspirit
- Hohe Aufstiegs- & Karrierechancen im spannenden Markt der Elektromobilität

# FIRMENLADEN

