

https://jobs.vispiron.com/?post_type=jobs&p=14605

Sales Manager (M/W/D) Innovatives Schnellladesystem

Arbeitgeber
CHARGE-V

Was wir tun, wie wir sind und wer zu uns passt:

Unsere Vision bei [CHARGE-V](#) ist nachhaltige E-Mobilität für eine lebenswerte Zukunft.

Referenznummer
9309

Wir bieten ein intelligentes Schnellladesystem, welches ökologisch sinnvoll mit Solarpark, Speicher und Energietrading vernetzt ist. Dabei fokussieren wir uns auf einen modularen leistungsstarken DC Charger mit einfacher Usability. In unserem Lab in München entwickeln wir das Gesamtprodukt mit ansprechendem Design, zuverlässiger Elektronik und IoT verbundener innovativer Software.

Arbeitszeitmodell
Vollzeit

Start Anstellung
Ab sofort

Als Münchner Tech Startup leben wir echtes agiles Mindset und können auf Ressourcen und Knowhow unserer Muttergesellschaft VISPIRON zurückgreifen. Unser Drive ist Offenheit und Neugierde für Innovationen sowie die Faszination für Technik.

Branche
Elektromobilität

Arbeitsort
München, Deutschland

Wir legen Wert auf flache Hierarchien und eine angenehme Atmosphäre, in der du gestalten und deine Ideen einbringen kannst. Mit unserer Hands-on-Mentalität und Out-of-the-box-Denken meistern wir gemeinsam die vielseitigen Herausforderungen in einer aufstrebenden Branche.

Kontakt

Das wirst du machen:

- Du gestaltest unsere Vertriebsstrategie mit und baust die Vertriebsstrukturen für den Verkauf von Schnelllade-Lösungen für Elektrofahrzeuge
- Du identifizierst neue und vielversprechende Kanäle für unsere B2B Leads Generierung und hilfst beim Ausbau
- Du kontaktierst proaktiv Unternehmen im DACH Raum, um unser Schnellladesystem zu verkaufen
- Du führst potenzielle Kunden erfolgreich vom ersten Gespräch bis zum Vertragsabschluss und bist dabei für den gesamten Vertriebsprozess verantwortlich
- Abhängig von den Bedürfnissen des Kunden rund um Elektromobilität, Ladeinfrastruktur, Speicher und Stromversorgung verstehst du individuelle Problemstellungen
- Du erläuterst Produktfeatures und stehst bei Fragen zur Seite
- Du bist für die Konzeption und Durchführung digitaler Sales & Marketing Kampagnen verantwortlich
- Du bringst deine Ideen in die Produktpräsentation ein und bist für die Performance unserer Sales Aktivitäten verantwortlich
- Du unterstützt bei der Erstellung unseres Contents für die Website oder Leitfäden



Lara Masur
lara.masur@charge-v.com

Das bringst du mit:

- Du hast BWL, Wirtschaftsingenieurwesen oder ein vergleichbares Studium im Bachelor oder Master absolviert

- Du bringst mehrjährige Erfahrung im Sales mit und begeisterst dich für Elektromobilität und innovative Zukunftstechnologien
- Du besitzt ein wachstumsorientiertes Mindset, das es dir stets erlaubt richtige Lösungen zu finden und die komplette Verantwortung für deine Kanäle zu übernehmen
- Du bist selbstbewusst, kommunikationsstark und eine Verkaufstalente
- Du besitzt verhandlungssichere Deutsch- und Englischkenntnisse
- Du denkst unternehmerisch und hast den Ehrgeiz und die Eigenmotivation deine Ziele zu erreichen

Was dich bei uns erwartet:

- Du trägst mit deinem Einsatz dazu bei, nachhaltige Mobilität für eine lebenswerte Zukunft zu schaffen, indem du die Ladebranche durch unsere Produktentwicklung proaktiv mitgestaltest
- Dich erwartet ein Start-Up-Flair mit flachen Hierarchien, Kommunikation auf Augenhöhe in einer familiären Atmosphäre und viel Gestaltungsfreiheit
- Du erhältst neben einem attraktiven Gehalt zusätzlich monatlich steuerfreie Zuwendungen (bspw. MVV-Zuschuss, EGYM-Kooperation, Kita-Zuschuss oder SpenditCard), vermögenswirksame Leistungen in maximaler Höhe sowie weitere Corporate Benefits
- Du genießt volle Flexibilität durch unser hybrides Arbeitsmodell (Arbeit im Büro oder im mobilen Arbeiten) und im Rahmen unserer Vertrauensarbeitszeit für eine optimale Work-Life-Balance
- Deine Weiterentwicklung besprichst du in regelmäßigen Abständen mit deiner Führungskraft
- Du erreichst uns bequem mit den Öffis (U6 „Studentenstadt“ oder Bus); alternativ kannst du dein Fahrzeug oder Fahrrad in unserer Tiefgarage parken und dein E-Fahrzeug bei Bedarf kostenfrei mit Ökostrom laden
- Du startest munter in und durch den Tag mit kostenfreiem Kaffee, Wasser und Obst im Büro und hast die Möglichkeit, in unserer modernen Firmenkantine vergünstigt zu essen
- Du erreichst maximale Mobilität durch die Nutzung unserer Poolfahrzeuge für Privatfahrten oder durch ein Fahrrad-Leasing via JobRad
- Du erhältst einen Einblick in die Firmengruppe durch spannende Info-Veranstaltungen und zum Feiern einladende, regelmäßige Big Events
- Wir legen großen Wert darauf „Mitarbeiterzufriedenheit“, „ökologische Verantwortung“, „Wachstum und Profitabilität“ sowie „Kundenorientierung“ zu vereinen