

# MARKETING & SALES MANAGER DIGITAL SOLUTIONS - MOBILITY (W/M/D)

## Bewerbungsdetails:

**Stellenart:** Vollzeit

**Einstiegsdatum:** ab sofort

**Ansprechpartner:** Jelle Goertz, Team Digital Solutions Mobility

**Bewerbungsunterlagen per E-Mail an:** [bewerbung@inno2grid.com](mailto:bewerbung@inno2grid.com)

inno2grid **Digital Solutions** ist tätig als das Digital Solution & Innovation Center unter anderem für Schneider Electric und entwickelt als Solches innovative Lösungen und Softwareprodukte entlang des bestehenden Hardware-Produktportfolios. Wir sind beheimatet auf dem EUREF Campus in Berlin und haben in diesem Umfeld hervorragende Möglichkeiten zur Entwicklung von zukunftssträchtigen Ideen. Wir möchten neue Wege gehen und beim Thema Digitalisierung immer einen Schritt voraus sein – das ist es, was uns antreibt. Wir suchen Menschen, die sich mit Begeisterung, Talent und ihrer Expertise einbringen und mit uns gemeinsam End-2-End Solutions im Segment Mobility gestalten.

## Dein Aufgabenbereich:

Als **Marketing & Sales Manager** (m/w/d) im Bereich Mobility Digital Solutions liegt dein Fokus auf der Betreuung und Beratung von Kunden und Interessenten für unsere Mobility Solutions. Auch der Aufbau und die Verbesserung von Vertriebsprozessen, kommerziellen Strategien und der Ausbau der Sales Channels liegt in deinem Verantwortungsbereich.

In enger Zusammenarbeit mit dem Business Owner, Solution Manager und dem Produktteam erschaffst und vertreibst du in einem agilen Umfeld neue digitale End-to-End Lösungen für den stark wachsenden E-Mobilitäts-Markt und Flotten-Kunden.

In unserem innovativen Arbeitsumfeld, in dem sich die Anforderungen an das Produkt ständig weiterentwickeln, fühlst du dich wohl. Du bist Team-Player und kommunizierst neue Ideen aus dem Kundenumfeld, sowie Kundenfeedback regelmäßig mit dem Business- und Produkt-Team.

## Tätigkeitsschwerpunkte:

- Vermarktung unserer digitalen Produkte und Betreuung von Kunden und Interessenten
- Aufbau und Erweiterung eines Kunden- und Projektportfolios
- Entwicklung einer kommerziellen Strategie, sowie Aufbau und Verbesserung von Vertriebsprozessen
- Produkt- und Lösungspräsentationen, online und vor Ort
- Erstellung und Planung von Vertriebsmaterialien
- Konzeption und Umsetzung von Vertriebs- und Marketingkampagnen

## Das bringst du mit:

- Abgeschlossenes Studium im Bereich **(Digitales) Marketing/Vertrieb, Business Management oder Wirtschaftswissenschaften (BWL/VWL)** oder eines vergleichbaren Studiengangs
- Mehrjährige **Berufserfahrung im Bereich Marketing und Vertrieb**
- Erfahrung in der Projekt- und Kundenakquise (Fokus B2B)
- Freude am Verkauf, Überzeugungskraft und **Begeisterung für Digitale Produkte im Mobilitäts-Umfeld**
- Erfahrung und Affinität mit IT, digitalen Produkten und der E-Mobilität sind von Vorteil
- Starke analytische Fähigkeiten, lösungsorientiertes Denken
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse
- Hohes Engagement, Zuverlässigkeit und die Bereitschaft zur Selbstorganisation

## Inno2grid als Arbeitgeber:

**Wir von inno2grid** haben **Umsetzungs- und Betreibererfahrung** bei der Implementierung von Energie- und Mobilitätssystemen und transformieren Ergebnisse aus zahlreichen Projekten an der **Schnittstelle zwischen Energie, Mobilität und IT** in neue Geschäftsfelder für unsere Kunden.

Wir beherrschen die Schnittstellen zu Energiesystemen, Ladeinfrastruktur und IT-Plattformen und betreiben an unserem Firmensitz auf dem EUREF-Campus in Berlin das **einzigartige Micro Smart Grid**.

Wir suchen stetig **Herausforderungen** und integrieren **fortlaufend neue Innovationen** in unser Beratungs- und Produktentwicklungsgeschäft.

## Unser Angebot:

Bei uns stehen die **MitarbeiterInnen im Fokus**, denn sie sind unser größter Wert des Unternehmens. Wir lieben die Vielfalt und sind ein **internationales** und **interdisziplinäres junges Team**.

Eine Anstellung bei inno2grid bietet dir eine abwechslungsreiche Tätigkeit in einem innovativen Unternehmen mit einem hohen Maß an **persönlichem Entwicklungspotential**, der Möglichkeit zur Selbstverwirklichung in **flachen Hierarchien** sowie der Aussicht auf eine **langfristige berufliche Perspektive**. Es erwartet dich ein Team mit einer **hohen Motivation** und Leidenschaft **für neue Ideen** und Lösungen sowie einer **werteorientierten Mentalität**. Die KollegInnen zeichnen sich neben ihrer fachlichen Qualifikation und Kompetenz durch ihre **überdurchschnittliche Eigeninitiative** sowie Verantwortung aus und schätzen ihre Flexibilität.

Ob auf dem Beachvolleyballfeld in der Pause oder beim Barbecue, dem i2g-Team ist es wichtig gemeinsame Zeit nicht nur im Büro zu verbringen, auch wenn dieses auf dem **EUREF Campus** besonders schön gelegen ist.

Interesse? Dann schicke uns deine aussagekräftige Bewerbung an:  
**[bewerbung@inno2grid.com](mailto:bewerbung@inno2grid.com)**