

SALES & KEY ACCOUNT MANAGER CHARGING SERVICES (M/W/D)

Bewerbungsdetails:

Stellenart: Voll- oder Teilzeit, Standort Berlin

Einstiegsdatum: ab sofort

Ansprechpartner: Johanna Schwöbel, Team Charging Services

Bewerbungsunterlagen per E-Mail an: bewerbung@inno2grid.com

Wir, die **inno2grid GmbH**, sind ein junges, dynamisches Joint Venture der DB E.C.O Group und Schneider Electric mit Sitz auf dem EUREF-Campus in Berlin. Seit 2015 arbeiten wir an integrierten Ende-zu-Ende Lösungen in Energie und Mobilität für Areale und Quartiere, Städte und Stadtwerke, Unternehmen und Gewerbe. Energie- und Verkehrswende gehen Hand in Hand, in ihrer Umsetzung fehlt es unserer Meinung nach jedoch bislang an fertigen Lösungen, wie eine regenerative und dezentrale Energieversorgung in Verbindung mit Mobilität darstellbar ist. Wir gehen die Herausforderung an, unterschiedliche Perspektiven von Verbrauchern, Energieversorgern und Infrastrukturbetreibern in Einklang zu bringen. Aus unserer Consulting-Erfahrung heraus entwickeln wir neue, innovative IT- und Service-Dienstleistungen als ganzheitliche, kundenspezifische Lösungen.

Das **Team Charging Services** bietet mit seinem Partnernetzwerk deutschlandweit Infrastruktur- und Service-Dienstleistungen rund um das Thema Elektromobilität und dezentrale Energieversorgung. Für die einzelne Ladesäule bis hin zu Mobilitätsstationen verfolgen wir unseren Ende-zu-Ende Ansatz, von der Konzeptionierung und Planung über Roll-out und Aufbau bis hin zum Betrieb inkl. Abrechnung und Kundenservice mit 24/7 Erreichbarkeit. Gestützt durch Software-Produkte aus dem Team Digital Solutions und in direktem Austausch mit den Experten im Team Consulting von inno2grid begleiten wir unsere Kunden bei ihrer Umsetzung der Energie- und Verkehrswende.

Du möchtest dein vertriebliches Talent und deine Freude am Kundenkontakt in einer der zukunftsträchtigsten Branchen einbringen und einen Beitrag zur Energie- und Verkehrswende leisten? Dann werde Teil unseres Teams und lass uns gemeinsam die Herausforderungen unserer Kunden angehen!

Dein Aufgabenbereich:

- Du kümmerst dich um den Vertrieb unserer Infrastruktur- und Service-Dienstleistungen und betreibst aktive Kunden-Akquise

- Du agierst als erster Ansprechpartner für unsere Kunden und bist im engen Austausch mit unserem Projektteam und dem Team Digital Solutions, um neuartige bzw. spezielle Kundenanfragen zu platzieren
- Du arbeitest federführend am Business Development mit und transferierst deine Erfahrungen im Kundenkontakt in Ideen für neue Geschäftsmodelle. Dabei analysierst du Markt und Wettbewerb frühzeitig auf zukünftige Anforderungen und leitest Vertriebspotenziale ab
- Du erstellst Angebotsdokumente und Präsentationen für unsere Kunden in Zusammenarbeit mit dem Team
- Du repräsentierst unser Team und das Unternehmen auf Veranstaltungen, Messen und Events und gestaltest mit dem Marketing-Team unseren externen Auftritt

Das bringst du mit:

- Eine erfolgreich abgeschlossene Berufsausbildung, Studium oder eine vergleichbare Qualifikation mit relevantem Themenbezug (Mobilität, Energie)
- Mehrjährige Berufserfahrung, idealerweise im Bereich Ladeinfrastruktur, Elektromobilität oder vergleichbar
- Kommunikationstalent in Deutsch und Englisch und eine hohe Sozialkompetenz um optimal auf Kunden eingehen sowie zielstrebig zwischen unterschiedlichen Positionen vermitteln zu können
- Idealerweise Kenntnisse im wirtschaftlichen Bereich (Marketing/Strategie/Vertrieb)
- Souveränes Auftreten, ausgeprägte Kunden-, Dienstleistungs- und Teamorientierung sowie Empathie und strategisches Denkvermögen
- Freude an deutschlandweiten, potenziell weiterführenden Dienstreisen

Wir bieten:

- Ein junges, diverses Team von ca. 60 Mitarbeitern mit flachen Hierarchien, einer ziel- und wertorientierten Mentalität und der Leidenschaft für Neues
- Ein dynamisches und sicheres Arbeitsumfeld in einem Joint Venture der DB E.C.O Group und Schneider Electric, mit Aussicht auf eine langfristige, abwechslungsreiche berufliche Perspektive
- Viel Gestaltungsfreiheit und eigenverantwortliches Handeln
- Flexible Arbeitszeitgestaltung mit mobilem Arbeiten
- Ein persönliches Miteinander bei Sommerfest, Team-Events, gemeinsamen Sportaktivitäten oder einfach beim Mittagessen auf unserem schönen EUREF-Campus
- Benefits wie u.a. ein Mobilitätsbudget (z.B. Jobticket und -rad, Pool-Elektrofahrzeug), betriebliche Altersvorsorge, frisches Bio-Obst im Büro etc.

Dich spricht eine abwechslungsreiche Tätigkeit in einem jungen Unternehmen an?

Dann freuen wir uns sehr über deine Bewerbung, mit Gehaltsvorstellung und möglichem Startdatum an bewerbung@inno2grid.com!