



Technischer Vertrieb / Key Account Manager e-Mobilitäts-Lösungen: Fokus Immobilienwirtschaft (m/w/d)

Vollzeit | energielösung GmbH in Regensburg

Mit unserem Webshop www.energieloesung.de sind wir zu einem der führenden Anbieter von Ladelösungen für Elektrofahrzeuge geworden. Als 100% Tochtergesellschaft der Bayernwerk AG gestalten wir so eines der wichtigsten Zukunftsfelder aktiv mit.

Doch damit nicht genug: Seit 2021 bieten wir unser Wissen gezielt Geschäftskunden in ganz Bayern an. So sind wir zum zentralen Ansprechpartner rund um die Planung, Konzeption und den Aufbau von Ladesystemen für Kommunen, WEGs und Unternehmen geworden. Wenn auch Du die Elektromobilität von morgen aktiv mitgestalten willst, komm zu uns ins Team am Standort Regensburg.

AUFGABEN

- Du findest gemeinsam mit unseren Kunden in Bayern Lösungen für zugeschnittene Ladeinfrastruktur.
- Du betreust Projekte aus den Bereichen Industrie, Wohnungswirtschaft und Gewerbe von der Planung bis zur Inbetriebnahme.
- Du bist Ansprechpartner für alle vertrieblichen Belange und stehst unseren Kunden und Partnern vom Erstkontakt über die Planung, bis zur Inbetriebnahme zur Seite.
- Du pflegst bestehende und akquirierst neue Kundenbeziehungen und Key Accounts in der Immobilienwirtschaft.
- Du stellst gemeinsam mit dem Produkt- und Projektmanagement sicher, dass unsere Ladelösungen reibungslos zu vereinbarten Terminen, den kalkulierten Kosten, sowie der zugesicherten Qualität umgesetzt werden.
- Du bist überzeugt von unseren Elektromobilitätslösungen und kannst diese bei Kunden und Veranstaltungen vermitteln

SKILLS

- Du hast ein abgeschlossenes Studium oder eine Ausbildung mit elektrotechnischem und/oder kaufmännischem Hintergrund.
- Du hast ein starkes Interesse an neuen Technologien und/oder der Elektromobilität, sowie ein gutes technisches Verständnis.
- Du hast idealerweise bereits Erfahrungen im technischen Vertrieb erklärungsbedürftiger Produkte und/oder der Wohnungswirtschaft gesammelt.
- Du bist ein Sympathieträger und hast Leidenschaft für Kundenkontakt und Vertrieb mit einem sicheren Auftreten.
- Du überzeugst durch Kommunikationsstärke und Eigeninitiative und begeisterst Dich für Digitalisierung, Standardisierung und schlanke Prozesse.
- Du bist offen, verlässlich, lösungsorientiert und motiviert und dabei ein echter Teamplayer, der etwas bewegen will.

WIR BIETEN

- Ein wachsendes und junges Unternehmen mit aktuell über 30 Kollegen:innen.
- Ein Team, in dem du dich mit wechselnden Aufgaben maximal einbringen und entfalten kannst.
- Ein technisches Setup nach deinen Wünschen (Laptop, Monitor, Schreibtisch etc.)
- Flexible Arbeitszeiten mit Home-Office und einem attraktiven Vergütungsmodell.
- Ein bezuschusstes gesundes Mittagessen sowie kostenloses Wasser und Kaffee.
- Zugang zu freiem elektrischem Laden deines Autos sowie viele weitere Mitarbeiter-Benefits.

KONTAKT

Kurzes Anschreiben mit Lebenslauf und Gehaltsvorstellung an:

Andreas Dörfler
+49 941 201 7700
jobs@energieloesung.de