



Sales Manager

(m/w/d)

Wir glauben an Mobilität ohne Emissionen, die im Einklang mit Mensch und Umwelt steht. Aus diesem Grund definieren wir neue technische Standards, die es jedem ermöglichen, eine eigene Ladeinfrastruktur aufzubauen und dezentral zu betreiben. Schließlich leisten wir mit unseren Lösungen rund um unsere selbst entwickelte Lade-Plattform einen wesentlichen Beitrag zum Aufbau eines globalen Ladeinfrastruktur-Netzwerks.

Unser Team setzt auf eine offene und heterogene Kultur, in der selbstbestimmt gearbeitet wird. Bei uns findest du Raum, deine eigenen Ideen zu verwirklichen und über dich hinaus zu wachsen. Der Wunsch etwas zu verändern, treibt jeden einzelnen von uns an. Werde Teil unseres Teams und lass dich von unserer Vision inspirieren.

Was dich bei reev erwartet

- Coole Räumlichkeiten im Loft-Style, eine geräumige Küche für Teamevents, täglich frisches Obst, Dart, Kicker und eine Relax Area (coming soon).
- Weil wir die Zeit schätzen, die unsere Kollegen hier verbringen, arbeiten all unsere Mitarbeiter mit erstklassiger Ausstattung.
- Wir leben flache Hierarchien, in denen vielversprechende Ideen und stichhaltige Argumente wichtiger sind als Rollen und Ränge.
- Obwohl sich unser Office wie ein zweites Zuhause anfühlt, kannst du ortsunabhängig und zu flexiblen Zeiten arbeiten und erhältst eine wettbewerbsgerechte Vergütung.
- Du hast die Möglichkeit, die Mobilitätswende mit deinen eigenen Händen voranzutreiben.
- Wir leben Nachhaltigkeit auf allen Ebenen, denn bei Elektromobilität geht es nicht um andersartige Motoren, sondern darum, unseren Planeten nachhaltig zu schützen. Deswegen setzen wir auch im Büroalltag auf Nachhaltigkeitskonzepte.

Was wir von dir erwarten

- Du schaust über den Tellerrand hinaus und erschließt mit deiner offenen und kreativen Einstellung neue potenzielle Kunden. Du suchst nach Wegen, um diese anzusprechen und erkennst Up- und Cross-Selling-Gelegenheiten.
- Du fühlst dich am wohlsten dabei, unterwegs zu sein und Verkaufsgespräche zu führen? Mit unserem großartigen Backoffice-Team im Rücken kannst du dich allein darauf konzentrieren.
- Da du praktisch das Gesicht von reev bist, ist es unerlässlich unser Produkt bis ins kleinste Detail zu kennen. Interesse daran, dich ständig auf dem Laufenden zu halten und weiterzubilden, ist daher ein Muss.
- Der Ausbau eines starken und weitreichenden Netzwerks ist wichtiger Bestandteil unserer Geschäftsentwicklung, selbstverständlich unterstützen wir dich dabei tatkräftig.

Was du mitbringst

- Kurz gesagt: Du könntest uns Salzwasser auf einem Kreuzfahrtschiff verkaufen und wir würden es dankend annehmen
- Du hast mindestens ein Jahr aktive Vertriebserfahrung
- Du reist gerne regelmäßig dorthin, wohin auch immer die E-Mobilität dich ruft
- Software- und elektrotechnische Kenntnisse sind ein großes Plus
- Deutsch und Englischkenntnisse sind ein Muss

Wenn sich das für dich nach einer großartigen Gelegenheit anhört, schicke uns deine Bewerbung mit Portfolio oder deinen LinkedIn / Xing-Link an jobs@emonvia.com.

Ansprechpartnerin:

Melinda Sinka

jobs@reev.com