



Sales ManagerIn Handel

(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/jeder ermöglichen, eine eigene Ladeinfrastruktur aufzubauen und dezentral zu betreiben. Wir leisten mit unseren Lösungen rund um unsere selbst entwickelte Lade-Plattform unseren 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 jede(n) einzelne(n) von uns an. Werde Teil unseres Teams und lass Dich von unserer Vision inspirieren.

Hauptziel der Position

Du repräsentierst reev beim Elektrogroßhandel und treibst den Vertrieb unseres Produktes an.

Welche Aufgaben bei reev auf dich zukommen

- **Akquise & Betreuung:** Du trägst die maßgebliche Verantwortung für die Repräsentation von reev und unseren Produkten beim EGH. Die Betreuung und Akquise von Partnern im Elektrogroßhandel & Elektrowerkzeug liegen in deiner Hand.
- **Vertriebstrainings:** Damit der Elektrogroßhandel unsere Produkte so gut kennt wie seine eigenen, kümmerst Du dich um die Planung und Durchführung von Schulungen und Trainings – sowohl online als auch offline.
- **Messen & Events:** Enthusiastisch und professionell trägst Du die Marke reev nach außen. Deswegen versteht sich niemand besser darin, das Produkt zu präsentieren als Du. Auf (Fach-) Messen und Events sogst du dafür, dass reev allen im Gedächtnis bleibt.
- **Business Development:** Niemand hat einen besseren Überblick als Du. Mit Scharfsinn und Analyse erkennst und erschließt Du neue Markt- und Kooperationspotentiale.

Was Du mitbringst

- Du hast eine kaufmännische oder elektrotechnische Ausbildung und/oder Studium der Wirtschaftswissenschaften, Elektrotechnik oder Energiewirtschaft
- Du hast mindestens zwei Jahre aktive Vertriebserfahrung im Bereich B2B Sales, idealerweise im Vertriebsaußendienst.
- Du verfügst über elektrotechnische Grundkenntnisse sowie Begeisterung für Elektromobilität, erneuerbare Energien und neue Technologien. Wünschenswert sind zudem energiewirtschaftliche Kenntnisse, IT-Verständnis und Erfahrungen in der Elektrobranche. Idealerweise hast du bereits ein Netzwerk in der Branche.
- Du bist geübt im Führen von Verkaufsgesprächen und Preisverhandlungen.
- Das Durchführen von Webinaren und Schulungen geht dir genauso leicht von der Hand wie der Umgang und die Pflege von Microsoft Office & gängigen CRM Systemen.
- Sehr gute Deutsch und Englischkenntnisse sind ein Muss; weitere Sprachen sind von Vorteil

Was dich bei reev erwartet

- Dich erwartet die Chance, ein stark wachsendes Unternehmen auf seinem steilem Erfolgskurs zu einem der führenden Anbieter von Ladelösungen entscheidend mitzugestalten und so die Mobilitätswende mit eigenen Händen voranzutreiben.
- Einer unserer entscheidenden Vorteile sind kurze Entscheidungswege sowie offene & direkte Kommunikation, welche dich an deinen Aufgaben wachsen lässt.
- Weil wir die Zeit schätzen, die unsere KollegInnen hier verbringen, arbeiten all unsere MitarbeiterInnen mit erstklassiger Ausstattung.
- Deine KollegInnen sind nur eine Armeslänge von dir entfernt, denn für uns ist Kommunikation einer der wichtigsten Erfolgsfaktoren.
- 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, ausreichend Urlaubstage nehmen und erhältst eine wettbewerbsgerechte Vergütung.

Wenn sich das für dich nach einer großartigen Gelegenheit anhört, schick uns deine Bewerbung an:

Melinda Sinka

+49 (0) 89 997428265

jobs@reev.com.