



Junior Sales ManagerIn

(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. Mit den reev Lösungen leisten wir unseren Beitrag zum Aufbau eines globalen Ladeinfrastruktur-Netzwerks.

Hauptziel der Position

Du bist Teil unseres Sales-Teams und treibst den Direktvertrieb mit an.

Welche Aufgaben bei reev auf dich zukommen

Kundenakquise

- Du kümmerst dich mit deinem Team um die Akquise von KundInnen. Du lotest neue Akquisitionsstrategien aus und unterstützt uns bei deren Bewertung.
- Deine analytischen Fähigkeiten und dein strukturiertes Denken setzt Du gekonnt für die stetige Verbesserung unserer Customer Journey ein.
- Du bist (mit-)verantwortlich für die Planung und Durchführung von Verkaufstrainings und Seminaren – sowohl online als auch offline. Außerdem kümmerst Du dich um die Konzeptualisierung von Verkaufsmaterialien für unsere Zielgruppen.

Messen & Veranstaltungen:

- Mit Begeisterung repräsentierst Du reev auf wichtigen (Fach-)Messen sowie Veranstaltungen und kümmerst dich mit professionellem Auftreten um unsere KundInnen.

Business Development:

- Du erkennst und erschließt neue Markt- und Kooperationspotentiale und bewertest diese.

Was Du mitbringst

- Du hast eine kaufmännische Ausbildung und/oder ein Studium der Wirtschaftswissenschaften, Elektrotechnik oder Energiewirtschaft und hast mindestens ein Jahr Vertriebserfahrung.
- Du bist entscheidungsfreudig, selbstbewusst und übernimmst gerne Verantwortung. Trotzdem siehst Du dich als absoluten Teamplayer, bist flexibel und hast Freude an einem dynamischen Umfeld.
- Du brennst leidenschaftlich für Verkaufsgespräche und genießt es, dein Verhandlungsgeschick unter Beweis zu stellen. Dabei legst Du großes Einfühlungsvermögen an den Tag.
- Du kennst dich mit Microsoft Office aus und bist affin mit den gängigen CRM-Systemen und deren Account-Verwaltung.
- Du hast Kenntnisse in der Elektrotechnik, Energiewirtschaft und IT.
- Du liebst es, dein Netzwerk zu erweitern und bist gerne unterwegs (Reisetätigkeit 40-60%).
- Herausforderungen nimmst Du mit Gelassenheit und nutzt sie als Chance, um dich weiterzuentwickeln. Du verfügst über organisatorische Fähigkeiten und Sicherheit beim Präsentieren.
- Du sprichst sehr gut Deutsch und gutes Englisch. Jede weitere Sprache ist ein Plus.

Was dich bei reev erwartet

- Dich erwartet die Chance, ein stark wachsendes Unternehmen auf seinem steilem Erfolgskurs zu einem der führenden Anbieter von Ladelösungen zu begleiten und so die Mobilitätswende entscheidend und mit eigenen Händen mitzugestalten.
- 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 bei uns verbringen, arbeiten all unsere MitarbeiterInnen 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, ausreichend Urlaubstage nehmen und erhältst eine wettbewerbsgerechte Vergütung.

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

Melinda Sinka

+49 (0) 89 997428265

jobs@reev.com.