



Sales ManagerIn Partner

(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

Als zentraler Teil unseres Teams akquirierst und betreust Du Partner für den Vertrieb unseres Produkts in Deutschland. Du stehst in engem Austausch mit dem restlichen Team, um die Produkte unserer Partner noch besser zu machen.

Welche Aufgaben bei reev auf dich zukommen

- **Partner Management:** Du trägst die maßgebliche Verantwortung für die Akquise von neuen (Vertriebs-)partnern und für den Aufbau nachhaltiger Beziehungen mit diesen.
- **Kommunikation mit Partnern:** Du übernimmst die Konzeptualisierung von notwendigen Kommunikationsvehikeln sowie deren Implementierung und Durchführung.
- **Product Management:** Gemeinsam mit dem restlichen Team verbesserst du das Business Model stetig weiter und unterstützt in der Weiterentwicklung des Produktes von Seiten Sales.
- **Business Development:** Du evaluierst neue Markt- und Kooperationspotenziale gemeinsam mit dem Team und erschließt diese.
- **(Fach-)Messen & Events:** Mit Begeisterung repräsentierst Du reev auf wichtigen (Fach-)Messen sowie Events und kümmerst dich mit professionellem Auftreten um unsere KundInnen.

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.
- Der Umgang und die Pflege von Microsoft Office sowie den gängigen CRM-Systemen geht Dir leicht von der Hand.
- Du verfügst außerdem über elektrotechnische Grundkenntnisse sowie Begeisterung für Elektromobilität, erneuerbare Energien und neue Technologien. Wünschenswert sind zudem energiewirtschaftliche Kenntnisse, IT-Verständnis und Erfahrungen in der Elektrobranche.
- Du überzeugst uns mit deiner Empathie, Professionalität und sehr guten Kommunikationsfähigkeiten. Deine Fähigkeiten zur Vernetzung, Problemlösung und Verhandlungssicherheit runden Dein Profil perfekt ab.
- 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 Armlänge 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.